



CLAUDEL NOUBISSIE

# 100 IDÉES

DE PROJETS À DÉBUTER  
SANS FINANCEMENT  
AU CAMEROUN

Señg'a  
Editions

VISIT...

LANZAROTE  
*Caliente*.COM

Dr Claudel NOUBISSIE

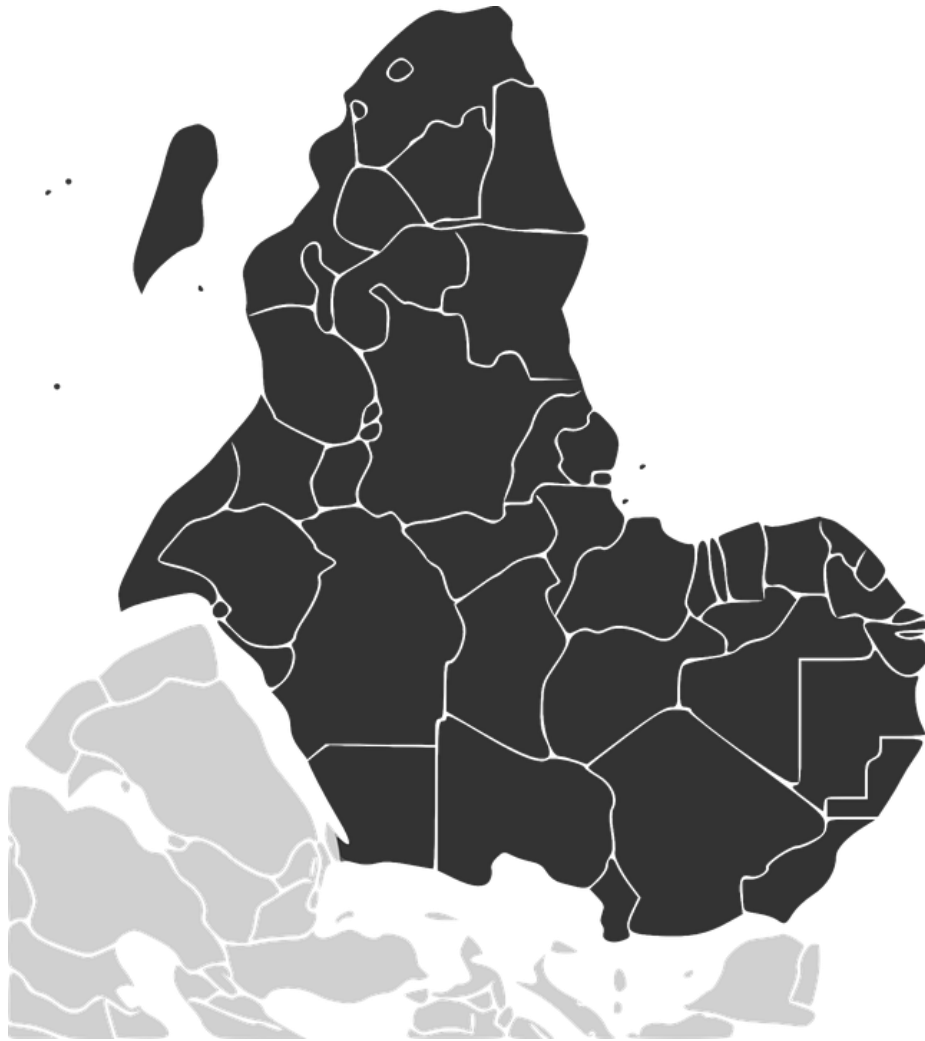
# 100 idées de projets à débiter sans financement au Cameroun



# Sommaire

|                                                                                                                                |     |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Préface .....                                                                                                                  | 5   |
| Introduction .....                                                                                                             | 15  |
| L'histoire de Fabrice .....                                                                                                    | 18  |
| Le <i>storytelling</i> .....                                                                                                   | 31  |
| L'équation entrepreneuriale .....                                                                                              | 38  |
| EXEMPLE D'ÉQUATION ENTREPRENEURIALE : RETOUR SUR EXPÉRIENCE<br>AVEC MA PREMIÈRE STARTUP .....                                  | 50  |
| Méthodologie pour créer une entreprise sans financement au Cameroun .....                                                      | 60  |
| 1. Caractéristiques d'un bon problème .....                                                                                    | 62  |
| 2. Les DANGERS de l'école, la <i>diplo-mythe</i> .....                                                                         | 69  |
| 3. Méthodologie .....                                                                                                          | 70  |
| 4. L'art de convaincre .....                                                                                                   | 71  |
| 5. Le miracle d'Internet .....                                                                                                 | 78  |
| 6. En pratique.....                                                                                                            | 82  |
| 100 idées de projets lucratifs dans lesquels vous devriez envisager d'investir si vous ne<br>disposez pas de financement ..... | 95  |
| Annexe 1 : l'école détruit les talents cachés de vos enfants !!! .....                                                         | 105 |
| Annexe 2 : schéma de l'équation entrepreneuriale.....                                                                          | 116 |
| Annexe 3 : Différences entre une entreprise et une StartUp.....                                                                | 118 |
| Annexe 4 : La scalabilité .....                                                                                                | 123 |
| Nos partenaires.....                                                                                                           | 130 |

# Préface



**L**e Cameroun est un pays d'Afrique centrale situé au cœur du Golfe de Guinée. Il partage des frontières avec le Nigéria à l'ouest, le Tchad au nord, la République Centrafricaine à l'est, le Gabon, la Guinée Équatoriale et le Congo au sud.

Ancienne colonie allemande, le Cameroun a ensuite été placé sous domination anglaise d'une part (partie ouest), et française (partie est). Aujourd'hui membre de droit de l'Organisation internationale de la Francophonie ainsi que du Commonwealth britannique, il est considéré comme une Afrique en miniature, car regorgeant d'énormes ressources naturelles.

Selon le Bureau Central des Recensements et des Études de la Population (BUCREP), l'effectif de la population du Cameroun au 1er janvier 2010 s'élevait à 19 406 100 habitants. En 2005, plus de la moitié de la population avait moins de 18 ans et le poids démographique des enfants âgés de moins de 15 ans se situait à 43,6 %. Les personnes âgées (60 ans et plus), qui représentaient 5,5 % de la population totale du pays, étaient particulièrement représentées en milieu rural (6,5 %) plus qu'en milieu urbain (3,4 %).

L'urbanisation est très certainement le fait démographique le plus marquant que révèlent les résultats définitifs du 3ème recensement global de la population<sup>1</sup>. En effet, le nombre de villes de plus de 100 000 habitants est passé de 6 à 9 entre 1987 et 2005, avec 2 villes qui dépassent chacune les 2 millions d'habitants (Douala et Yaoundé). Son écosystème entrepreneurial repose sur deux principales catégories :

- ✓ D'une part, les jeunes (représentant plus de 60% de la population) qui ont des idées et des projets, mais qui manquent de financement afin de transformer ces rêves en réalité ;
- ✓ D'autres part, les personnes qui ont de l'argent et qui souhaitent transformer cet argent en investissement dans des projets rentables.

Dans un premier temps, en ce qui concerne la première catégorie des jeunes, nous verrons comment passer d'une idée à un projet grâce à l'équation entrepreneuriale. Ensuite, nous parlerons de la création d'une entreprise sans financement. En effet, le système bancaire camerounais est principalement composé de banques

---

<sup>1</sup> <http://www.bucrep.cm>



commerciales, le mot « commercial » provenant lui-même du mot commerce (métier de celui qui achète pour revendre). Les banques commerciales achètent donc de l'argent à la banque centrale (BEAC : Banque des États de l'Afrique Centrale dans ce cas d'espèce) à des taux d'intérêt très faibles, pour revendre cet argent à des particuliers ou personnes morales en effectuant des marges.

Ceci dit, aucune banque ne peut survivre sans octroyer de crédit ! Cependant, la condition indispensable permettant d'accéder à ces crédits bancaires consiste à disposer d'une garantie. Cette dernière permet au banquier de se rassurer que le bénéficiaire pourra effectivement rembourser l'argent qui lui a été octroyé. Ce système exclut donc de facto plus de 60% de la population à savoir ces jeunes ayant des projets, mais ne disposant pas des garanties requises (titre foncier par exemple). C'est la raison pour laquelle, tout au long de cet ouvrage, nous verrons comment monter son projet sans financement en outrepassant ce système, notamment en utilisant les nouvelles technologies.

Enfin, pour ce qui est de la deuxième catégorie, les personnes ayant de l'argent et souhaitant l'injecter dans des projets pour une rentabilité à court, moyen ou long terme, ils auront des éléments qui leur permettront d'identifier les bons des mauvais investissements, les principes à respecter lorsqu'on souhaite investir au Cameroun et surtout les nouvelles opportunités d'affaires.

L'auteur

**Claudel NOUBISSIE**



## **⚠ ATTENTION ⚠**

Comme toute thérapie, ce livre comporte une notice d'utilisation à respecter afin de jouir et atteindre l'orgasme intellectuel qui vous permettra d'exploiter au maximum les informations qui s'y trouvent.

## **Recommandations avant la lecture :**

### **1. Ne pas lire en pratiquant une autre activité !**

Pour bien cerner les informations de ce e-book, il faut le lire avec une attention maximale. Tout facteur entraînant une diminution de votre attention durant la lecture aura pour conséquence de réduire de plus de 50% votre compréhension ! Vous pouvez le lire de manière épisodique, mais jamais en même temps qu'une autre activité que vous pratiquez. Il regorge de plusieurs informations subliminales à décrypter entre les lignes, le comprendre nécessite donc une attention maximale.

### **2. Avoir un cerveau orienté « solution » et non « problème ».**

- ✓ Le cerveau orienté **problème** a une particularité : décrire, décrypter et condamner les maux. Ensuite, toujours attribuer la responsabilité de ces maux à quelqu'un d'autre. La conséquence est que le problème ne disparaît pas ; c'est tout comme le fait d'observer une fuite d'eau sur son plafond et se contenter de dénoncer ceux qui ont créé cette brèche sur le plafond ou tout au plus recueillir cette eau dans un récipient, ce qui ne résout jamais de manière définitive le problème.

La phase terminale du cerveau orienté problème... c'est la pauvreté !

Oui, il faut se plaindre et dénoncer, c'est légitime, mais dans l'environnement entrepreneurial, il faut aller au-delà...

- ✓ Le cerveau orienté **solution** c'est celui dont la mission principale est d'identifier les maux, déterminer leurs causes dans le but de les déraciner pour enfin anticiper sur ces maux de manière dynamique et prospective. Ce sont des cerveaux qui réfléchissent de manière permanente sur comment transformer les problèmes en sources de revenus (argent).

La phase terminale du cerveau orienté solution... c'est la richesse!

La richesse c'est la condition mentale dans laquelle nous sommes, la capacité à voir le monde dans sa globalité, à 360 degrés, c'est la vision, la sagesse et l'intelligence, c'est tout ce qui nous permet de nous démarquer des autres et qui ne peut pas s'acheter. C'est tout ce conditionnement mental qui transformera cette richesse au départ mentale en richesse physique, car elle permettra de transformer les billets que vous avez dans votre tête en billets dans votre compte bancaire.

Parfois, lorsque nous sommes confrontés à un problème, nous avons tendance à ne voir que le négatif (cerveau orienté problème). Nous cherchons les causes probables, le responsable, qui est impacté, quelles seront les conséquences, quels seront les dégâts si l'on ne fait rien, etc.

Pourtant, cette attitude n'est pas toujours constructive.

En ayant un cerveau orienté « problème », nous risquons de nous cantonner à une attitude de justification, de rejet de ses responsabilités ; nous risquons d'entrer dans le jeu de celui qui veut avoir le dernier mot et enfin développer de la passivité face à

l'événement. Pourtant, en ayant une attitude orientée résultat (cerveau orienté solution), nous pourrions être proactif, aller de l'avant, redonner espoir et motivation, donner l'envie d'agir et générer une énergie positive.

Une règle de base en entrepreneuriat :

## **PROBLÈME = OPPORTUNITÉ D'AFFAIRE !**

En résumé, plus les problèmes sont nombreux, plus les opportunités sont grandes ; c'est d'ailleurs la raison pour laquelle les étrangers se déversent autant chez nous dans le but d'investir. Au vu de tout ce qui a été dit, nous devons avoir un cerveau orienté solution en entrepreneuriat, surtout au Cameroun.

### **Exemples :**

*Nous avons des problèmes d'eau ?*

Les industriels saisissent cette opportunité en transformant ce « problème » en « solution », raison pour laquelle de nouvelles compagnies d'eau minérale naissent tous les jours.

*Nous avons des problèmes d'électricité ?*

Pendant que nous passons notre temps à critiquer (cerveau orienté problème), certaines personnes transforment ce « problème » en « solution » à travers des plaques photovoltaïques par exemple.

Pour provoquer ce changement d'orientation mentale, nous devons travailler ensemble. Nous ne pouvons pas planter des oranges et nous attendre à récolter des mangues. Si nous voulons changer les fruits d'un arbre, nous devons d'abord changer ses racines. Autrement dit, si nous voulons changer ce qui est visible, nous devons d'abord changer ce qui est invisible. Si nous souhaitons provoquer le changement qui s'impose en Afrique, il sera donc impératif de modifier nos racines mentales, comportementales, intellectuelles, sociales, culturelles, économiques. Ce changement INVISIBLE entraînera la récolte VISIBLE des réalisations positives qui nous permettront de sortir notre continent l'Afrique (en commençant par notre quartier le Cameroun) de cette médiocrité collective dans laquelle il a été plongé depuis des siècles...

Ceux qui comprendront ce principe maintenant auront tout simplement fait un pari sur un avenir gagnant ; il va sans dire que pour y arriver, vous devez **VENDRE VOTRE LIT** pour saisir ces opportunités.

En conclusion, l'une des dispositions mentales indispensables pour lire ce livre c'est d'orienter son cerveau en mode « solution » afin de jouir de toutes les opportunités que nous verrons ensemble tout au long de cette aventure.

### **3. Prenez un bloc note**

Pour optimiser au mieux votre compréhension de ce livre, lisez-le avec un bloc note, notez toutes les informations que vous ne comprenez pas ou qui marquent votre attention. Cela vous permettra

d'approfondir vos connaissances dessus avec d'autres références ou alors, nous en parlerons durant la consultation GRATUITE de votre projet dont vous bénéficiez à l'achat de ce e-book.

#### **4. Faire des pauses**

Faites une pause d'au moins 20 minutes après la lecture d'un chapitre de ce e-book. Cette pause vous permettra de bien sédimenter le message du chapitre, boire un verre d'eau, revisiter vos notes et surtout, faire les exercices pour appliquer ce que vous avez lu. Car, le plus important c'est de pouvoir comprendre, puis appliquer ces connaissances dans votre (vos) projet (s).

# Introduction





**E**n général, dès qu'on parle de création d'entreprises, on parle très vite de financement, de levées de fonds, de *Business-Angels*... Pourtant, « création d'entreprises » et « beaucoup d'argent » ne sont pas synonymes. Il est tout à fait possible de se lancer sans forcément avoir beaucoup d'argent, en tout cas dans certains domaines.

Alors, s'il est possible d'entreprendre sans capitaux importants, il est certain que cela est également plus facile. Cela permet d'aller plus vite, et de débloquent un bon nombre de situations difficiles plus rapidement, de renforcer son équipe et de vraiment donner toutes les chances à son projet.

## ***100 idées de projets à débiter sans financement au Cameroun***

Les économies africaines se classent facilement parmi les plus résistantes au monde. L'Afrique devient une plaque tournante de plus en plus attractive pour les investisseurs à la lumière des différentes réformes économiques, politiques et sociales que connaît le continent, ce qui crée un environnement d'affaires amélioré propice à l'investissement direct étranger. En dehors de cela, il y a un développement généralisé de l'infrastructure sociale et physique, un vivier de travailleurs entrepreneurs de plus en plus instruits à travers le continent.

À cela, on ajoute aussi une sérieuse hausse du pouvoir d'achat des Africains. Selon la Banque africaine de Développement (BAD), l'émergence rapide de la classe moyenne en Afrique fait qu'elle compte aujourd'hui plus de 300 millions de personnes. En outre, des analyses du McKinsey Global Institute estiment que les dépenses générales en consommation à travers le continent vont dépasser la barre du trillion (1000 milliards) de dollars en 2018. Voici donc quelques pistes à suivre pour se lancer sans argent.

# L'histoire de Fabrice



**F**abrice est un jeune Camerounais, fan de sports nautiques et d'aventures extrêmes. Son rêve a toujours été de traverser la mer tout seul en pirogue.

Un matin, il décide de transformer ce rêve en réalité, et il informe son entourage afin de leur demander leur avis sur l'aventure qu'il souhaite débiter. Bien entendu on lui répond :

*« Mon frère, tu es un fou ! Tu veux traverser la mer en pirogue alors que même dans la baignoire tu peux te noyer ? Tu regardes déjà trop les films hein... »*

Tout le monde essaye de le décourager, personne ne croit en ses capacités à pouvoir réaliser cet exploit du fait de son inexpérience, mais Fabrice est déterminé : il est persuadé d'être capable de

traverser la mer à la rame en solitaire. Pour y arriver, il décide de procéder ainsi :

- ✓ Il achète une pirogue ainsi que des rames,
- ✓ Sachant qu'il y aura des vagues, il décide de mettre une voile,
- ✓ Il est conscient du fait que le voyage sera long et qu'il n'y aura pas de marché pour s'approvisionner une fois sur l'eau, il décide donc de mettre dans sa pirogue des réserves de nourriture pour tout le trajet,
- ✓ Il confectionne une boîte à pharmacie afin de palier une éventuelle maladie en chemin,
- ✓ Il achète une couverture pour le froid,
- ✓ Une boussole pour mieux s'orienter,
- ✓ Il prend quelques cours sur la navigation en solitaire et prépare tout le petit matériel de base, et enfin il se lance à la mer.

Tout son entourage continue de lui dire :

*"Mais tu es un bon idiot, tu vas te faire tuer !"*

Mais, Fabrice ne se décourage pas et il y va.

En cours de chemin, il rencontre d'énormes difficultés, les vagues, les pluies, le vent, il tombe malade, le froid le gèle, il réussit à surmonter tout cela avec bravoure et dès qu'il arrive déjà à l'autre côté de la rive, tous ceux qui ne croyaient pas en lui sont surpris et commencent à le féliciter, certains commencent même à dire :

*« Je savais que tu pouvais y arriver », « L'affaire ci a commencé devant nous comme les blagues hein ! »...* Il faut juste comprendre que la défaite est orpheline et la victoire a mille pères.

## *100 idées de projets à débiter sans financement au Cameroun*

Cette petite histoire relate le parcours atypique de tous les entrepreneurs. Lorsque vous vous lancez dans un projet et que vous en parlez à votre entourage, tout le monde vous prendra au préalable pour un CON, ceci à cause du fait qu'ils sont dans un paradigme qui ne permet pas de voir les choses ainsi, la plupart ayant des cerveaux orientés « problèmes ». Certains vous diront :

*« Bolloré a déjà tout pris, tu vas encore créer quoi ? »*

*« À l'école tu n'étais même pas major, le major est actuellement salarié et toi tu crois pouvoir innover ? Viens on rédige nos CV mon frère, arrêtes la sorcellerie ! »*

Mais, vous êtes déterminé en sachant que ce ne sera pas facile ! Comme Fabrice, vous commencez par identifier les problèmes, car **PROBLÈME = OPPORTUNITÉ D'AFFAIRE**. Vous préparez les meilleures solutions en fonction de votre talent intrinsèque, de votre travail, de vos recherches et de votre dextérité.

Malheureusement, la plupart des jeunes qui se lancent dans l'entrepreneuriat, au lieu de faire comme Fabrice, ils se mettent au bord de la mer, ils font des incantations, des prières, ils croient tellement en leur idée révolutionnaire et ils espèrent avec obstination que la mer s'ouvrira afin qu'ils puissent traverser tranquillement au milieu en sirotant du jus d'ananas comme dans la bible, sauf que cela s'est produit UNE FOIS et ne se REPRODUIRA PLUS JAMAIS !



La mer ici est considérée comme le comportement du consommateur. Un entrepreneur doit identifier ce comportement, étudier sa provenance socio-anthropologique et son fonctionnement. Ensuite, il doit tester ce comportement avec des solutions qu'il réajuste en temps réel en fonction des réactions, afin de trouver la formule chimique qui lui permettra de se fondre dans la mer comme du sucre dans de l'eau, à la bonne dose, preuve que son produit ou son service s'adapte (FIT) au marché (la mer) d'où la notion de **PRODUCT MARKET FIT**. Vouloir s'attendre à ce que la mer s'ouvre ou que le comportement du client change afin qu'il puisse SUBITEMENT aimer votre produit est un geste totalement RIDICULE !!! Il est question de vous adapter au fonctionnement de la mer, aux vagues, aux courants, au vent, etc.

**Exemple :**

Je constate que les Camerounais aiment consommer les produits Made in France.

☞ **COMPORTEMENT RIDICULE :**

Je martèle à longueur de journées que les produits Made in France sont dangereux pour la santé, un véritable crime pour notre économie, qu'il faudrait plutôt consommer les produits Made in Cameroun (même s'il s'agit d'un produit vendu dans un plateau en route, plein de poussière ambiante), parce que cette consommation permettra à notre économie de se développer.

C'est ainsi passer son temps à pleurer, critiquer, vociférer, déblatérer et puis crever en silence...

☞ **COMPORTEMENT INTELLIGENT :**

J'effectue une étude socio-anthropologique du comportement du consommateur camerounais qui préfère les produits Made in France. Pourquoi cette préférence ? (qualité ? packaging ? etc.) Comment communiquent les producteurs de ces produits ? Quelles sont leurs stratégies de vente ? Leurs techniques de fidélisation ? Etc.

Après cette étude, j'essaie de me fondre comme un sucre dans cette mer qu'est le comportement du client en proposant des solutions, des produits et des services qui correspondent à ce besoin. Il est aussi possible de stimuler un besoin encore inexistant, mais il faudrait toujours le faire avec tact, professionnalisme et surtout en touchant l'aspect ÉMOTIONNEL et non rationnel du client, c'est le B.A BA du marketing !



Dans une forêt, ou une jungle (caractéristique typique d'une société comme la nôtre actuellement sur le plan économique), quand un lion s'approche d'une gazelle, celle-ci aura beau pleurer toutes les larmes de son corps, convoquer les tribunaux, la justice, parler de rationalité...elle se fera toujours DÉVORER par le lion qui n'en a RIEN À FOUTRE ! Raison pour laquelle, le processus d'adaptation des gazelles a voulu que ces dernières courent beaucoup plus vite que le lion, pour éviter de se faire dévorer. Et cela demande beaucoup d'agilité, de technique, de précision et surtout d'analyse du comportement stratégique et ÉMOTIONNEL du lion pour mieux le doubler.

Nous avons des entrepreneurs chez nous qui ont traversé des étapes INCROYABLES, ils ont reçu des coups, affronté énormément de difficultés et ont pu les braver pour se hisser très haut, mais ce que je leur reproche, c'est le fait de ne pas ÉCRIRE SUFFISAMMENT DE LIVRES pour parler de leur expérience, des difficultés qu'ils ont rencontrées dans notre contexte et surtout, les techniques tropicalisées qu'ils ont développées pour palier cela afin que cette connaissance (QUI NE SE TROUVE DANS AUCUN LIVRE OCCIDENTAL) soit transmise de génération en génération. Cette transmission des savoirs permet qu'un entrepreneur qui voudrait se lancer plus tard dans les mêmes secteurs d'activités qu'eux n'ait pas à subir et affronter les mêmes difficultés, alors que les solutions existent déjà ! Nos entrepreneurs doivent apprendre à écrire, c'est L'UNIQUE MOYEN de faire gagner en temps et en expérience aux générations futures, bien que parfois les contextes soient différents mais au moins c'est une GIGANTESQUE source d'information pratiquement introuvable ailleurs. Dans ces écrits, il faudrait surtout

être sincère et nous épargner la *gromologie*<sup>2</sup>, la poésie et le *storytelling* que nous verrons par la suite, mais juste du concret.

## **SOLUTION**

En médecine, plus précisément en matière de santé publique, pour prévenir une maladie on procède en trois étapes :

- ✓ **LA PRÉVENTION PRIMAIRE** : C'est l'ensemble des actes visant à diminuer l'incidence d'une maladie chez une population et donc à réduire autant que faire se peut, les risques d'apparition de nouveaux cas.

Ici, il sera question de passer par une éducation de base du B.A BA de l'économie dès l'école maternelle. Inculquer les notions de patriotisme économique à nos enfants, jeunes élèves et étudiants.

Lorsque je menais des études sur les contenus d'enseignement de nos écoles maternelles, en consultant par exemple des livres de dessin, il était hallucinant de remarquer qu'on demande aux enfants d'ici de colorier la tour Eiffel, l'avenue des Champs-Élysées, ou encore la statue de la Liberté, ce qui est un NON-SENS au Cameroun !!! Lorsqu'on demande à un enfant d'effectuer ces exercices qui matérialisent dans son esprit de manière subliminale des édifices qu'on ne retrouve pas chez nous, et que quelques années plus tard (au primaire et au secondaire) on ne lui parle que de l'histoire des autres (Napoléon, Charlemagne, etc.), qu'il fréquente au lycée Leclerc, au lycée Joss, se soigne à l'hôpital Laquintinie (tous des généraux qui tuaient nos ancêtres alors qu'ils se battaient pour notre

---

<sup>2</sup> Terme camerounais désignant l'usage de mots rares ou difficiles à comprendre pour paraître érudit.

liberté), lorsqu'on lui dit que ses ancêtres étaient des maquisards et qu'enfin il voit des statues des colons dans son pays comme reconnaissance de la patrie envers eux, inconsciemment, cela développe en lui une préférence subconsciente pour tout ce qui vient d'ailleurs... Ce sont là des notions subliminales de patriotisme économique sur le plan éducatif que nous devons corriger. »

Au-delà du « *Consommer Camerounais est bien pour notre économie* », il faut leur faire comprendre avec des exemples simples, précis et émotionnels POURQUOI C'EST SI IMPORTANT ! Vous ne vous êtes jamais demandé pourquoi à la télévision il existe beaucoup de scènes de sexualités ou de violences ? La raison est simple. Il existe sept émotions élémentaires chez l'Homme à savoir : la joie, la tristesse, la colère, le dégoût, la peur, la surprise et le mépris. Ces émotions permettent de rendre le cerveau DISPONIBLE afin qu'il puisse mieux mémoriser.

À titre d'exemple, telle est la stratégie utilisée à la télévision, où lors de la diffusion des séries télévisées l'on vous propose des publicités entre des scènes, et/ou à la fin de celles-ci (séries) lorsqu'on vient soigneusement de provoquer en vous une forte émotion. C'est pourquoi la publicité à ce moment précis coûte plus cher, car le taux d'audience est à son pic et surtout parce qu'elle restera gravée dans notre inconscient et notre subconscient, les deux entités qui structurent nos habitudes et nos comportements. Plus tard, ceci justifiera pourquoi dans un supermarché, vous allez prendre un pot de yaourt plutôt qu'un autre sans vous même comprendre le bien fondé de ce choix.

C'est cela aussi qui explique le fait que vous puissiez vous rappeler avec toute la précision possible certaines scènes de votre

vie, même si ces événements datent de 30 ans ou plus ; c'est uniquement à cause de la forte connotation émotionnelle qui était liée à ces événements. Et quand vous n'êtes pas capable de vous souvenir de certaines scènes (puisque le cerveau enregistre tout), la police scientifique dans le cadre de certains procès ou même les médecins utilisent souvent une technique très simple qu'on appelle l'hypnose (d'où vient le terme HYPNOTISER) afin d'accéder aux zones de votre cerveau que vous ne contrôlez pas (inconscient et subconscient) pour faire ressortir ces informations enfouies.

C'est pour ainsi dire qu'aucun message, aucune information, aucune leçon, aucune publicité ne doit se faire sans l'utilisation **SYSTÉMATIQUE** d'une de ces émotions, sinon elle sera très vite oubliée !

- ✓ **LA PRÉVENTION SECONDAIRE** : Son principe consiste à diminuer la prévalence d'une maladie dans une population. Ce stade recouvre les actes destinés à agir au tout début de l'apparition du trouble ou de la pathologie afin de s'opposer à son évolution ou encore pour faire disparaître les facteurs de risque.

Ici, il faudrait former les entrepreneurs et les producteurs locaux afin qu'ils puissent se mettre aux normes, les créer et utiliser les technologies aujourd'hui disponibles qui permettent aisément d'être performant. Ainsi, au lieu d'avoir 20 producteurs de piment (je parle bien là du fruit et non de l'autre type de *piment*...) qui chacun font leur marque de piment et le vendent dans des sachets plastiques, il serait plus intelligent de créer un syndicat de producteurs de piments, d'établir des normes de production du primaire au tertiaire, d'étudier

## *100 idées de projets à débiter sans financement au Cameroun*

la concurrence étrangère, de mettre chacun ses fonds pour produire 1-2 marques de piments seulement dont les normes, la qualité, le prix, la présentation, le packaging, la communication en feront un produit EXCELLENT et EXPORTABLE, d'autant plus aujourd'hui, les technologies qui permettent de le faire sont très accessibles.



*Exemple de produits avec un excellent packaging (craie et laits de toilette), produits des entreprises StartUp Academy.*

Si vous manquez de fonds, vous pouvez toujours vous mettre ensemble et procéder à une levée de fonds, c'est désormais très simple à faire. Vous pouvez également bénéficier d'un accompagnement de la StartUp Academy pour lever des fonds au Cameroun, il faudrait juste en prendre conscience tout en étant assez professionnel. Il est désormais INACCEPTABLE au vu de la concurrence actuelle de faire des produits de piètre qualité, avec un packaging boiteux, une expérience client qui laisse à désirer et ensuite se réfugier dans : C'EST LE MADE IN CAMEROON. Le client S'EN FOUT TOUT SIMPLEMENT, puisque le travail d'éducation préalable n'a pas été fait ! Nous devons nous mettre au niveau ou

disparaître, et les pleurs comme ceux de la gazelle face aux lions à longueur de journées n'y changeront ABSOLUMENT RIEN !

Ici, il sera également question de cultiver le TRAVAILLER ENSEMBLE, vital pour penser pouvoir s'en sortir.

- ✓ **LA PRÉVENTION TERTIAIRE** : Celle-ci intervient à un stade où il importe de diminuer la prévalence des incapacités chroniques ou des récidives dans une population, et de réduire les complications, invalidités ou rechutes consécutives à la maladie.

C'est ici que se situe les actions FORTES et URGENTES ! Puisque, si vous êtes médecin et que vous recevez aux urgences un moto-taximan qui a été victime d'un accident, vous n'allez pas lui dire :

*« Il faut souvent mettre le casque mon ami ! »,*

*« Pourquoi vous ne respectez jamais le code de la route ? »*

*« Pourquoi tu n'as pas d'assurance ? »*

Ce sont là des questions à poser dans la phase primaire et secondaire. Ici, le monsieur est déjà malade et en phase de complications donc, il faut agir VITE et procéder si nécessaire à une intervention chirurgicale. C'est le cas du client camerounais actuel, qui ne maîtrise pas forcément les enjeux VITAUX du consommer Made In Cameroon. Pour cela, il faut :

1. Effectuer une communication agressive sur les produits Made in Cameroon, avec parfois des symboles choc, tout dans

L'ÉMOTIONNEL et très peu dans le rationnel puisque, le client est émotionnel avant tout ;

2. Créer nos propres espaces de vente EXCLUSIVEMENT Made in Cameroon, comme des supermarchés exclusivement dédiés aux produits MIC<sup>3</sup> sur lequel nous sommes en train de travailler ;
3. Faire pression sur les pouvoirs publics (qui eux-mêmes ont les mains liées du fait de notre économie qui est totalement entre les mains des étrangers, ces derniers dictant notre politique), leur montrer qu'on est conscient des enjeux et qu'ils ne devraient pas prendre des mesures contre l'intérêt général, si possible même manifester !
4. ARRÊTER DE PLEURER ET SE BATTRE EN UTILISANT PARFOIS LES TECHNIQUES DE L'ADVERSAIRE !

Comme mon professeur de mathématiques me disait en classe de troisième :

*« Un problème a toujours plusieurs solutions... »*

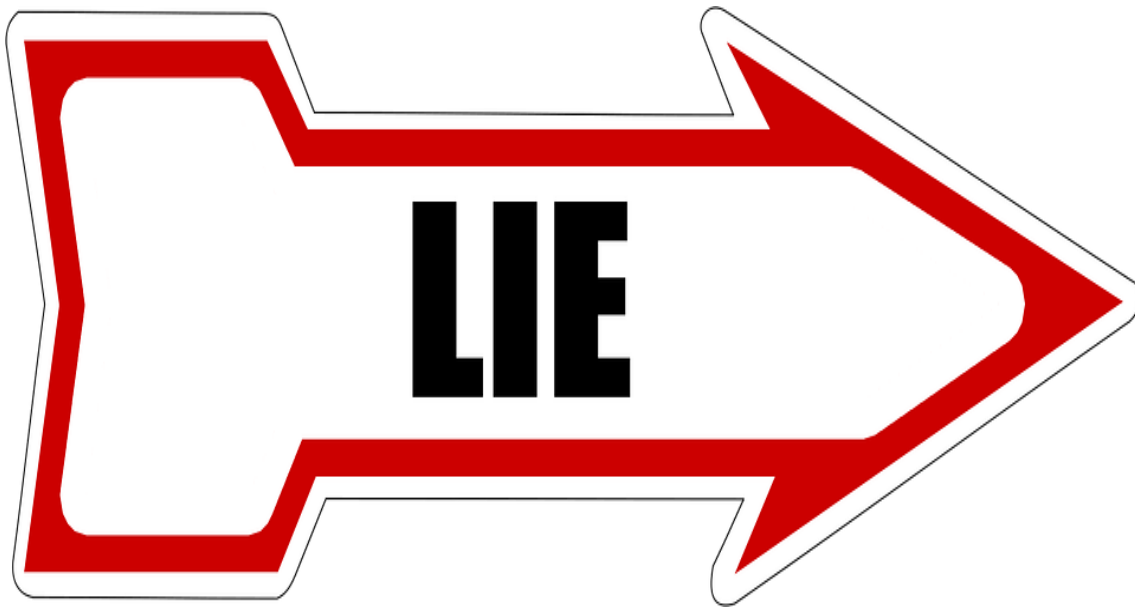
Il vous revient de trouver des solutions complémentaires à celles-ci pour être compétitif.

---

<sup>3</sup> Made in Cameroon

## *Le storytelling*





**J**e parlais plus haut d'une stratégie que les entrepreneurs en général utilisent pour parler de leur parcours : le *storytelling*.

Le *storytelling* est une méthode de communication fondée sur une structure narrative du discours qui s'apparente à celle des contes, des récits, elle consiste à raconter des histoires. Cette expression peut avoir une signification beaucoup plus large, notamment dans les pays anglo-saxons où une story (histoire) désigne aussi un article de journal, par exemple.

En général, celui qui raconte une histoire le fait dans un but précis. Cela peut être pour son propre intérêt, ou pour servir des intérêts plus collectifs. Le *storytelling* a donc deux principaux buts :

- ✓ **Celui de convaincre ou persuader,**
- ✓ **Celui de manipuler :** Une dérive du *storytelling*, qui devient encore plus complexe quand on sait que la manipulation n'est

pas qu'une affaire d'intention, mais aussi de perception par l'auditeur de l'histoire.

Raconter une histoire fausse, c'est manipuler. Au Cameroun, c'est donc un phénomène qui prend de plus en plus de l'ampleur. Pour conserver une certaine rigueur scientifique, il faudrait noter qu'il ne s'agit pas uniquement d'une réalité camerounaise : dans pratiquement tous les pays, les entrepreneurs utilisent le *storytelling* beaucoup plus dans le but de manipuler afin de se présenter comme étant des héros. Et pour y arriver, les entrepreneurs polissent de façon systématique l'histoire de leurs entreprises afin de la rendre plus romantique, romantisme dans lequel il existe un seul héros : EUX, BIEN ÉVIDEMMENT !

Prenons l'exemple d'un entrepreneur X qui est invité dans une émission de télévision Y pour parler de son entreprise Z. En général, voici comment se déroule l'échange :

« (Présentateur de l'émission Y) : Monsieur X, comment allez-vous ?

- Entrepreneur (X) : Je vais très bien et surtout merci pour l'honneur que vous me faites en me donnant l'occasion de participer à votre émission.
- Y : Alors, si vous êtes invité ici, c'est pour nous parler de votre entreprise Z, comment avez-vous fait pour la monter ?
- X : Vous savez, nous sommes dans un pays très difficile. J'ai perdu mes parents très tôt, ma famille m'a abandonné et il fallait que je me batte tout seul. J'avais 2000 FCFA quand je débuteais. Je me demandais bien comment j'allais y arriver. Mais, je me

*suis lancé, j'ai pu trouver une stratégie pour contourner les obstacles sur mon chemin ensuite, en ayant progressivement vendu de l'eau en sachet, des oranges, des papayes, des habits et même des beignets, j'ai pu faire progresser mon capital. Je ne dormais pas la nuit, j'épargnais 75 FCFA par jour, j'arrivais difficilement à m'alimenter chaque soir, car mon budget nutrition était de 25 FCFA par jour.*

*Plus tard, avec beaucoup de sacrifice, j'ai pu gravir les échelons et aujourd'hui, le résultat est ce que vous voyez. J'ai fondé mon entreprise Z qui emploie aujourd'hui 120 personnes avec un chiffre d'affaires de 2 milliards/an.*

- Y : Mais c'est remarquable ça monsieur X, partir de 2. 000 FCFA pour recruter aujourd'hui 120 personnes, quel est votre secret ?*
- X : C'est le travail, voilà mon véritable secret. Les jeunes ne veulent plus travailler. La détermination, la rigueur et surtout le travail... »*

Voilà de façon caricaturale comment se déroulent les échanges la plupart des fois. Vous allez remarquer déjà que, lors sa narration : PERSONNE NE PEUT VÉRIFIER LA VÉRACITÉ DES PROPOS DE L'ENTREPRENEUR !!!

En réalité, il raconte ce qu'il veut (son histoire qu'il peut modeler à sa convenance en fonction du but qu'il souhaite atteindre) et le journaliste confirme juste ses propos puis rebondit en posant des questions tout simplement. Et dans cette histoire, c'est donc lui le HÉROS !

Si un jour dans l'histoire de son entreprise il a bénéficié un financement de son père, un soutien d'une de ses connaissances, une opportunité (ce que j'appelle des vents favorables) qui en réalité ont permis de faire décoller son activité (qui ne fonctionnait pas au point de le pousser à ces réalisations), vous entendrez très peu ces éléments-là dans son histoire. Tout ce qui ne fait pas de lui le HÉROS de l'histoire sera tout simplement effacé la plupart des fois.

Si au départ il se lançait juste pour survivre, chômage oblige, et qu'il réussit (déjà qu'ils sont très peu à y arriver tout en sachant que la réussite est un chemin et non une destination), il viendra raconter qu'en fait il voulait sauver l'humanité, raison pour laquelle il s'est lancé. Dans son histoire, un peu comme un artiste qui passe à la télévision, on ne verra que lui, mais très peu l'arrangeur, le réalisateur, le metteur en scène, le guitariste, le pianiste et toutes ces personnes de l'ombre-là qui en réalité, sont les véritables personnes qui ont permis qu'il puisse atteindre ce niveau, lui n'étant que la partie visible d'un iceberg très profond !

J'ai un ami qui s'appelle Cédric, pousseur au marché Mokolo (un marché de Yaoundé, Capitale du Cameroun) qui chaque fois qu'il écoute ce genre de discours à la télévision me dit :

*« Claudel, lorsque ce monsieur qui a réussi dit que les jeunes ne travaillent plus, et qu'il faut travailler dur, qu'est-ce que cela signifie ? Que dorénavant en sortant de chez moi à 4h, je dois désormais sortir avec 2 pousses ? Puisque le travail que je fais est déjà suffisamment difficile ! »*

Voilà le genre d'interprétation qui prête à confusion que cela peut entraîner ! Tout le monde à la télévision veut être socialement correct, chacun veut se présenter comme un héros lorsqu'il parle de son

histoire entrepreneuriale, pourtant, elle n'est pas si mystérieuse. Pour comprendre ce que c'est que le socialement correct, allez dans une salle de classe et posez la question :

*« Ceux d'entre vous qui regardent fréquemment les films pornographiques, levez la main ».*

Le résultat est presque toujours le même, personne ne veut assumer qu'il consomme ces contenus. Pourtant, les producteurs et vendeurs de contenus pornographiques finissent leurs stocks régulièrement, leurs sites internet sont saturés de visiteurs ; qui regardent donc ces contenus ? Les animaux ?

Personne ne devient milliardaire en vendant les arachides dans un plateau ou alors des oranges, PERSONNE ! Toutes ces personnes ont bénéficié de vents favorables, sauf qu'ils n'en parleront jamais dans les médias. Donc, n'essayez jamais de répliquer ce qu'ils disent, puisque beaucoup de pièces manquent au puzzle, et il faut faire un peu d'intelligence économique pour bien le comprendre. Certains, pour rendre leur activité rentable volaient littéralement le courant électrique afin que les factures ne diminuent pas leur rentabilité, d'autres procédaient par des manœuvres de corruption pour gagner des marchés...mais, cette partie *dark* de l'histoire n'apparaîtra jamais dans leur *storytelling* !

La vie et l'univers entrepreneurial sont comme les courbes d'un électrocardiogramme (ECG) à savoir, les hauts et les bas. Il est important de raconter de vraies histoires à ceux qui souhaitent se lancer, les véritables difficultés, les moyens que vous avez pu mettre en œuvre afin de les surmonter, les facilités familiales, les soutiens, les moments de dépression, afin qu'ils puissent mieux se préparer en conséquence et non les faire rêver, qu'ils croient que c'est romantique

pourtant, c'est un TSUNAMI <sup>4</sup>qui les attend sur le parcours entrepreneurial et ceci tous les jours de leur vie !

Car, en réalité, nous sommes humains, certains ont des atouts et d'autres pas, nous avons juste besoin de nous inspirer de vos histoires, tout en sachant qu'il est IMPOSSIBLE de les reproduire, car les circonstances ne seront jamais les mêmes. Vouloir à chaque fois raconter des histoires romantiques à 180 degrés à l'opposé de la réalité ne fait pas de vous quelqu'un de meilleur, mais juste un manipulateur. L'ironie est arrivée à son comble, au point où certains entrepreneurs de famille aisée et qui ont donc bénéficié de facilités financières et logistiques pour monter leur activité veulent à tout prix raconter comment ils n'avaient rien au début afin de toujours jouer les héros qui ont débuté dans les difficultés extrêmes, mais grâce à leur courage et leur détermination de guerriers, ont pu bâtir un empire.

MENTIR NE VOUS GRANDIT PAS, c'est juste le reflet de votre instabilité émotionnelle et psychosociale. Rédiger et raconter des *storytelling* c'est bien sur le plan marketing, mais raconter des histoires réelles aux entrepreneurs c'est encore mieux. De ceci, j'en tire une autre recommandation à respecter, c'est de cesser de regarder la télévision.

---

<sup>4</sup> Onde océanique provoquée par un séisme ou une éruption volcanique, provoquant d'énormes vagues sur les côtes

# L'équation entrepreneuriale



Cette équation matérialise la méthodologie à appliquer pour implémenter chacune des 100 idées de projets de cet ouvrage.

***Premièrement, prenez un bol de bouillie avec des beignets.***



***C'est fait ?***

***Vous pouvez maintenant lire la suite...***



Lorsque j'étais au secondaire, j'adorais les mathématiques. Même en dormant, je pratiquais cette discipline qui me passionnait particulièrement. Cela me poussait, au-delà de mes performances scolaires, à faire des concours de mathématiques internationaux, c'était ma véritable passion. Ce sont juste les circonstances qui ont voulu que je fasse autre chose dans ma vie...

Cependant, pour ne pas faire disparaître cette flamme qui m'animait, j'ai décidé d'introduire dans toutes mes activités une touche de mathématiques, à savoir :

- ✓ **La démonstration,**
- ✓ **Les statistiques,**
- ✓ **Les probabilités,**
- ✓ **Les algorithmes,**
- ✓ **Les équations,**
- ✓ **et bien plus encore...**

Et surtout, exclure toute forme de récitation (clin d'œil à mes études de médecine).

Tout cela m'a permis de toujours avoir un esprit critique assez pointu. Mes questions préférées commencent par « pourquoi » et « comment », une des raisons pour lesquelles j'adore être critiqué. C'est tellement jouissif parce que les divergences d'opinion sont l'essence même de la science. C'est de la collision de biens immatériels (la connaissance en l'occurrence) que naît le véritable savoir complexe. En entrepreneuriat, il y a des questions que beaucoup de personnes me posent toujours :

- ✓ **Comment faire de sa passion un véritable business ?**
- ✓ **Comment trouver une idée de projet ?**

Ou encore la fameuse question :

✓ **Comment trouver des financements pour son projet ?**

Pour y répondre, j'ai développé une équation mathématique que j'appelle ***mon équation entrepreneuriale***. Cette équation doit être à la base de tout projet entrepreneurial au début, car elle a pour but de transformer votre idée en un projet concret. Elle consiste à la résolution de cette équation à trois inconnues :

$$X = Y + Z$$

Je sais que de manière générale peu sont ceux qui aiment les mathématiques, mais lisez la suite. Je vais vous l'expliquer le plus simplement possible.

Dans cette équation :

- ✓ **X c'est le problème que vous avez identifié dans la société, que vous essayez de résoudre à l'aide de votre talent, votre passion ou encore des compétences que vous avez acquises à l'école ou non, ou à l'aide de votre équipe ayant des compétences complémentaires.**
- ✓ **Y c'est la population cible, c'est-à-dire les personnes qui présentent en majorité le problème (X) que vous avez identifié et qui auront le plus besoin de votre solution.**

- ✓ **Z ce sont les moyens de communication que vous allez utiliser pour atteindre ces personnes-là (Y).**

Dès que vous réussissez à résoudre cette équation à trois inconnues en facturant X à Y en passant par Z alors, votre projet voit le jour et c'est cela qu'on appelle le **BUSINESS MODEL**.

### **PETIT RAPPEL !**

Si vous rentrez ce soir, et vous demandez à votre petit frère qui fait la classe de 3e de résoudre l'équation  $2x+1=0$ , il va certainement se demander si vous essayez de savoir s'il va souvent à l'école. Parce que cette équation comprend une seule inconnue (X) ; elle est donc *de facto* plutôt très simple à résoudre.

Si ensuite, vous lui demandez de résoudre le système d'équations ( $2x+y=4$  ;  $x-y=0$ ), là encore ce sera assez simple pour lui, puisque l'équation a seulement deux inconnues (X et Y).

Par contre, si vous lui demandez de résoudre l'équation ( $x+y+z=0$  ;  $x+2y+z=4$  ;  $3x-4y+2z=31$ ), à ce moment, il sera obligé de manger une bonne boule de Koki<sup>5</sup> avec du plantain mûr, se concentrer un peu plus avant de résoudre cette équation, et cela risque malgré tout d'être hors de sa portée. Si vous ajoutez une seule inconnue à cette équation et qu'ainsi vous la faites passer à quatre inconnues, il lui sera impossible de la résoudre (sauf s'il est vraiment

---

<sup>5</sup> Mets traditionnel camerounais, une sorte de gâteau de haricot blanc et d'huile de palme.

un chercheur) et plus vous augmenterez les inconnues, plus la résolution se complexifiera de façon exponentielle.

Maintenant, il est important de comprendre qu'il faut éviter de donner des réponses, il faut donner LA SOLUTION ! Ici se pose un problème de terminologie que beaucoup d'entrepreneurs rencontrent, et je vous appelle donc à suivre très attentivement la suite afin de cerner les nuances terminologiques de ces deux mots, afin de ne pas commettre ces erreurs qui peuvent devenir fatales.

Lorsqu'on pose la question :

*« Combien font  $1+1$  ? »*

86,9 % des personnes dans un sondage que j'ai organisé en ligne, portant sur un échantillon de 2117 personnes de toutes les classes sociales, économiques et éducatives répondent systématiquement 2, sans comprendre qu'en réalité, cette question n'a pas de réponse tant qu'on ne vous précise pas le référentiel dans lequel on se trouve.

- ✓ **Si nous sommes en base 10 mathématiques, la réponse c'est 2 ;**
- ✓ **Si nous sommes dans le mariage, la réponse c'est 1 ;**
- ✓ **Si nous prenons 1 tas de sable + 1 tas de sable, la réponse c'est 1 tas de sable (qui est juste plus volumineux) ;**
- ✓ **Dans l'économie de la connaissance, 1 connaissance + 1 connaissance = 3 (s'ajoute une nouvelle connaissance, combinaison des deux précédentes) ;**
- ✓ **Dans la religion catholique cela va encore plus loin, car, 1 (le Père) + 1 (le Fils) + 1 (le Saint-Esprit) = 1 ce qu'on résume**

**souvent en disant 3 = 1 (la sainte trinité).** (*Ne cherchez pas à comprendre ce dernier exemple, car dit-on « les voies du Seigneur sont impénétrables».*)

Vous voyez donc aisément qu'à cette question, il est impossible de répondre tant que vous n'avez pas le référentiel au préalable. C'est cette astuce qu'on utilise aussi en marketing. Répondez TOUJOURS aux questions par d'autres questions afin de cerner le référentiel pour ensuite donner des réponses qui s'adaptent aux besoins de l'interlocuteur ! Si vous avez deux oreilles et une bouche, c'est parce que vous avez deux fois plus besoin d'écouter que de parler. Un bon vendeur écoute de manière active son client et répond de manière dynamique, il parle très peu...

Exemple pratique : Application directe de cette question en négociation

Vous rencontrez un potentiel client afin de lui présenter les solutions que votre entreprise lui propose, et il vous pose la question:

*« Depuis combien de temps existe votre entreprise? »*

En général, les personnes répondent :

– *Mon entreprise existe depuis 2 ans.*

C'est l'exemple même de la pire des réponses à donner !

Car, le client a posé une question incomplète, puisque sa question ne comprenait pas le référentiel qui était le sien. Dans une négociation, aucune question n'est anodine, chacune possède toujours un référentiel. Il est donc question pour le vendeur d'identifier

le référentiel avant de répondre, ceci pour donner une réponse complète qui conforte l'interlocuteur.

Puisque, lorsqu'il pose la question, « *votre entreprise existe depuis combien de temps ?* », il recherche ici une information qui pourra le conforter dans son acte d'achat de votre service ou vos produits. Sans comprendre son référentiel, la probabilité de donner une réponse à côté de la plaque est très élevée !

Si vous répondez par exemple : « *mon entreprise existe depuis 2 ans* », et qu'il recherche de la sécurité (son référentiel) il vous dira:

- *Moi je recherche des entreprises qui ont déjà de l'expérience, qui existent depuis au moins 10 ans avec des réalisations concrètes. Je ne peux pas vous confier un marché d'un milliard avec juste 2 ans d'expérience...*

Et c'est terminé ! Vous ne pouvez plus le convaincre, puisque vous avez donné une réponse qui ne correspondait pas au référentiel qu'il recherchait en posant la question.

Si par contre vous répondez :

- *Mon entreprise existe depuis 20 ans* »,

Il pourra vous répondre :

- *Aujourd'hui nous parlons de nouvelles technologies, innovation, de StartUps et surtout d'intelligence artificielle. Si vous existez depuis 20 ans, vous êtes déjà certainement dépassé* ».

Une fois de plus, vous avez donné une réponse qui ne correspond pas à son référentiel, et vous êtes passé à côté de la

plaque. Et qu'importe le support de communication que vous lui laisserez, cela ne pourra pas le convaincre si vous n'y êtes pas arrivé vous-même ! Une carte de visite, aussi jolie soit-elle, ne saurait masquer votre inconsistance intellectuelle, et encore moins un prospectus ou un flyer dont les études démontrent que 83,5% de ceux qui les reçoivent en route ne franchissent pas le pas de leur domicile avec. Répondez TOUJOURS aux questions par d'autres questions afin de cerner le référentiel pour ensuite donner des réponses qui s'adaptent aux besoins de l'interlocuteur !

La problématique qui se pose maintenant est celle de savoir : En répondant à son potentiel client, **faut-il mentir ou dire la vérité** ? Ce sera l'objet de votre premier devoir avant notre consultation de votre projet...

Néanmoins, si on vous pose la question  $1+1=$  ? tout en vous précisant que nous sommes en base 10 en mathématiques et que vous répondez 3, alors vous avez donné une réponse et non LA SOLUTION à l'équation, et c'est malheureusement ce que les entrepreneurs font la plupart du temps. Vous pouvez avoir le bon produit, identifier la bonne population cible, mais si le moyen de communication que vous avez choisi est mauvais, alors, vous avez donné une réponse au problème et non LA SOLUTION. Du coup l'équation n'est pas résolue et le projet ne fonctionnera pas sur le long terme, même si vous avez beaucoup d'argent !

On ne trouve pas un projet entrepreneurial, on le déniche en essayant de résoudre un problème que l'on observe dans sa société au quotidien ou même encore un problème que l'on a soi-même. Si c'est le cas, certainement beaucoup d'autres personnes ont aussi le même problème et auront besoin de la solution que vous êtes en train

de développer. C'est la démarche qui consiste à résoudre ce problème qui constitue votre projet et le financement c'est avant tout votre cerveau, votre consistance intellectuelle, votre capacité à résoudre cette fameuse équation...et non l'argent au début ! L'argent intervient UNIQUEMENT lorsque vous avez déjà résolu cette équation jusqu'à obtenir un Business Model rentable, et là il vient juste rendre ce processus exponentiel. L'argent ne peut pas faire ce travail intellectuel préalable à votre place, et si vous ne le faites pas bien, même avec un capital d'un milliard, la probabilité que vous ne réussissiez pas est très élevée.

**Conclusion** : chaque fois que vous souhaitez lancer un projet, essayez toujours de résoudre cette équation simple à trois inconnues à savoir :

$$X=Y+Z$$

en déterminant avec précision X, Y et Z.

Lorsque vous allez maîtriser la résolution de cette équation, et la dupliquer plusieurs fois, vous pourriez ajouter une nouvelle inconnue (nouveau produit dans votre entreprise, nouveau service, nouveau moyen de communication, etc.) et essayer de résoudre la nouvelle équation à quatre inconnues  $X=Y+Z+P$  où **P est la nouvelle donnée**. Vous voyez directement qu'avec P, l'équation devient deux fois plus complexe à résoudre ! Un projet au départ c'est 1 problème = 1 population cible + 1 moyen de communication. N'ajoutez RIEN à cette équation au départ !



C'est pourquoi il faut arrêter d'essayer de résoudre des équations complexes au début de votre projet (vouloir résoudre plusieurs problèmes à la fois au début, utiliser plusieurs moyens de communication au début, etc.), résolvez UNE SEULE ÉQUATION à trois inconnues et ajoutez de nouvelles inconnues en évoluant avec maîtrise...

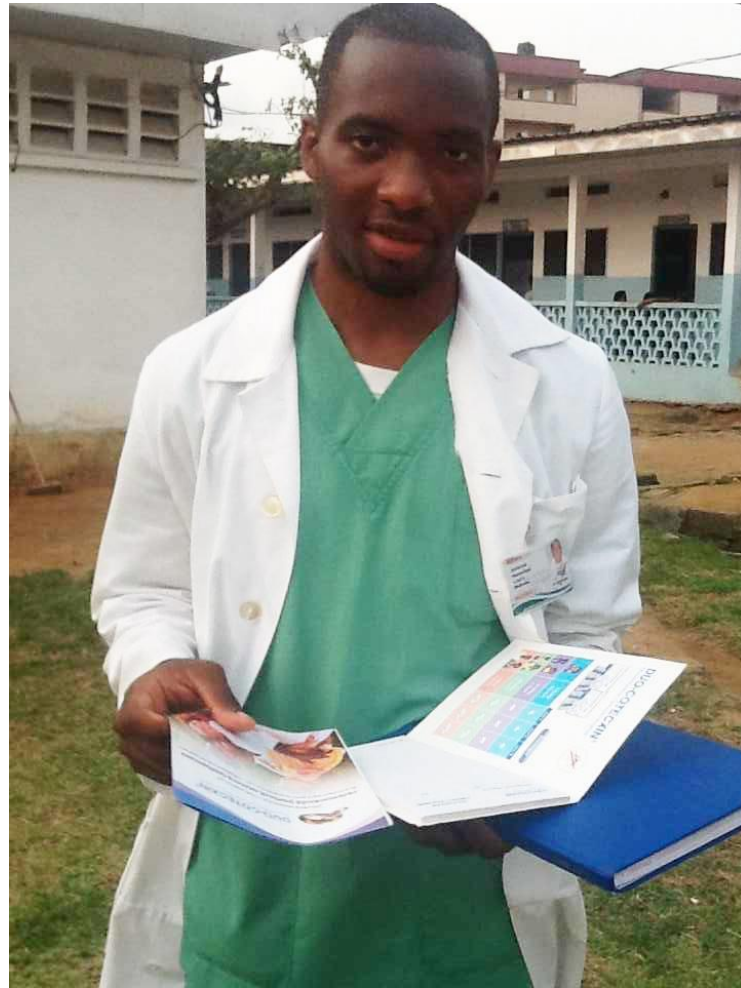
Maintenant, ce qui est magnifique en mathématiques c'est qu'une équation présente toujours plusieurs solutions. Donc, arrêtez de dire qu'on va voler votre idée, car une idée ne vaut absolument rien ! C'est trop ridicule de penser ainsi, car ce qui compte c'est la manière avec laquelle vous résolvez cette équation (pour rendre cette idée compatible dans votre environnement). Par essence, personne ne peut copier votre cerveau avec ses spécificités et votre talent intrinsèque, qui vous permettra d'avoir un angle de vue de résolution du problème que personne d'autre ne pourra jamais avoir, même si vous avez la même idée de départ...

Vous pouvez avoir le même capital qu'un autre concurrent pour ouvrir un restaurant au départ, le même Business Plan et pourquoi pas les mêmes opportunités, mais tous les deux ne ferez jamais le même restaurant ! Chacun de vous va insérer dans son restaurant des éléments qui peuvent paraître minimes, mais qui en réalité feront la différence : **la motivation et la confiance en soi du promoteur, l'expérience client, la manière de cuisiner, la relation client et les techniques de fidélisation, l'itération et l'optimisation de ses procédures basées sur l'apprentissage du comportement sociologique du consommateur, le *branding*, etc.**

Malgré le fait d'avoir eu le même financement et un Business Plan identique au départ, ce qui fera la différence, c'est cette touche

personnelle méthodologique-là, qui pourra faire en sorte que l'un perdure pendant des années, tandis que l'autre disparaît quelques mois plus tard. La preuve encore que ce n'est pas l'idée qui compte, mais la manière et la rigueur avec laquelle cette idée-là est mise sur pied : **L'EXÉCUTION !** Mieux vaut une mauvaise idée très bien exécutée plutôt qu'une magnifique idée exécutée de façon anarchique et fébrile.

# EXEMPLE D'ÉQUATION ENTREPRENEURIALE : RETOUR SUR EXPÉRIENCE AVEC MA PREMIÈRE STARTUP



Lorsque j'arrive en 7e année de médecine, il était primordial pour moi de trouver un sujet de thèse moi-même, puisque je me disais que je serais plus motivé le cas échéant et que peut-être l'effet contraire se produirait si le sujet m'était imposé. Après le refus de plusieurs neurologues et neurochirurgiens d'encadrer mes travaux de recherche sur les ondes électromagnétiques et leurs incidences sur les tumeurs cérébrales, je mène donc des études en rhumatologie et je me rends compte d'un problème d'assez évident :

Pratiquement tous les patients qui présentent des problèmes rhumatologiques se voient prescrire un type de médicament, à plus de 80 % : les anti-inflammatoires !

Et moi-même, lorsque j'étais étudiant, je prescrivais beaucoup ces médicaments. Lorsque je poursuis avec mes études, je me rends compte qu'il existe des normes internationales qui recommandent comment prescrire ces médicaments, et je réalise que j'étais totalement ignorant de ces informations vitales. Je me dis alors que si je ne maîtrise pas cela, il y a de fortes chances que les autres médecins généralistes soient dans la même situation. Je décide donc de mener une étude CAP (Connaissance et Attitude Pratique) chez les médecins généralistes pour évaluer s'ils prescrivent bien ces médicaments selon les protocoles.

J'arrive donc à Douala où je rencontre le Docteur DOUALLA (aujourd'hui professeur), à qui je parle du sujet sur lequel je souhaite travailler. Elle le trouve pertinent et décide de m'accompagner dans sa réalisation. Elle me recommande un directeur, le délégué médical de l'hôpital général de Douala à cette époque, le Pr Henry NAMME LUMA, gastroentérologue (spécialité de la médecine qui étudie les organes du tube digestif, leur fonctionnement et leurs pathologies). Je le rencontre ainsi et il accepte de m'encadrer. C'est ainsi que je réussis à avoir mon sujet de thèse et les deux encadreurs requis.

Je rédige donc mon protocole de thèse, que mes encadreurs corrigent et valident. Je le soutiens avec succès à l'université et celui-ci est retenu. Je peux ainsi procéder au recrutement des médecins pour l'étude que je menais dans les hôpitaux de Yaoundé, Douala et Bafoussam (les hôpitaux de district, centraux et régionaux), pour un total de 150 médecins.

Pendant la rédaction de ma thèse, je passais 50% de mon temps au cybercafé, notamment à CYBERLINK, car, la connexion internet y était particulièrement rapide. La 3G n'existait pas encore au Cameroun. C'est ainsi que je téléchargeais des documents pour mieux faire mes travaux de recherches. Toutefois, vu que je n'étais plus obligé d'aller à l'hôpital tous les jours, j'utilisais ce temps-là pour effectuer des recherches sur les disciplines non médicales.

Je téléchargeais donc des documents sur la religion, l'économie, le marketing, la programmation, l'entrepreneuriat, le développement personnel, les techniques pour lire rapidement, sans oublier les vidéos qui allaient dans ce sens. J'habitais avec mes parents, nous n'étions que trois dans la maison. Je passais tout mon temps dans ma petite chambre à ingurgiter les documents que j'avais téléchargés tout au long de la journée. Je ne sortais presque jamais de ma chambre, à part pour manger, ce qui énervait beaucoup mes parents qui voulaient toujours que je passe plus de temps avec eux.

Après avoir terminé le recrutement des médecins pour mon étude, vient alors le moment où je devais analyser les résultats afin de conclure mon travail. Pour ce faire, il me fallait confier mes données à un statisticien qui devait effectuer ce travail pour moi. Lorsque je me renseigne auprès de mes camarades pour savoir comment ils ont réalisés leurs études, tous me disent avoir payé 50.000 FCFA parfois 80.000 FCFA au statisticien. Prix que moi je trouvais exorbitant...

Le virus de la rébellion intellectuelle m'avait déjà touché via les études et les lectures que je faisais. Pour moi, tout était facile et il fallait juste s'y intéresser pour pouvoir le faire. Je prends donc le contact d'un statisticien, je lui présente mon travail pour qu'il

l'analyse, il me dit que cela me coûtera 80.000 FCFA. Je rencontre un autre et il me dit 120.000 FCFA, je ne n'y comprends rien. Je me disais : « Je vais payer 120.000 FCFA juste pour que quelqu'un me fasse des tableaux ? ». Pour moi c'était inconcevable ! Je voulais me lancer dans des recherches sur ce domaine, mais j'avais au moins besoin d'un soutien moral. Je contacte alors mon voisin de chambre à l'université, Boris. Il avait aussi la particularité d'être intellectuellement têtue. C'était le prototype lui-aussi de l'étudiant qui faisait médecine mais était brillant dans plusieurs autres disciplines. Il programmait fréquemment des jeux vidéo par exemple. Je décide donc de le contacter afin de savoir comment il a réalisé les statistiques de sa thèse et je me disais, si lui qui est têtue intellectuellement comme moi a payé un statisticien pour le faire, alors moi-aussi je vais payer. Dès que je l'appelle et lui pose la question, sa réponse était vraiment étincelante comme la braise que j'avais dans mon cerveau. Il me dit ceci au téléphone :

*« Tu wanda <sup>6</sup>n'est-ce pas ? J'ai fait mes statistiques moi-même ».*

J'avais donc la confirmation que je n'étais pas seul. Je lui demande quels sont les logiciels qu'il a utilisés pour le faire et il m'en cite deux : EPI INFO ET SPSS. C'est ainsi que je vais voir mes parents et je leur dit qu'il me faut 120.000 FCFA pour les statistiques de ma thèse, somme qu'ils me donnent deux jours après. Bien évidemment, je ne suis pas allée remettre cet argent à l'informaticien ! Je suis allé à Cyberlink, celui qui était proche de mon quartier Étoudi. J'y étais certainement le meilleur client, vu que je venais surfer presque tous les jours. J'ai commencé à télécharger tous ces logiciels. Étant donné qu'il faut des licences pour utiliser certains

---

<sup>6</sup> Terme de l'argot camerounais qui signifie « ça t'étonne ? »

d'entre eux, j'ai réussi très simplement et grâce à certains tutoriels à les pirater pour les utiliser gratuitement. Ensuite, je télécharge des livres sur les statistiques, plus précisément sur les analyses bios statistiques (discipline qu'on a apprise en première année) et surtout des livres sur les études CAP afin de savoir comment effectuer ces analyses.

### **Dernière étape : YouTube !**

Je télécharge toutes les vidéos de tutoriels montrant comment utiliser ces logiciels de statistiques ainsi que les documents correspondants. C'est ainsi que pendant deux semaines non-stop, je consomme sans modération ces documents afin de pouvoir effectuer mes statistiques. Et juste après, je réussis enfin à faire mes statistiques tout seul ! J'étais extrêmement content, mais j'avais encore vraiment peur, est-ce que mes encadreurs allaient valider le travail que je venais d'effectuer tout seul, sans un expert ? Je leur ai donc soumis mon premier travail par mail, et j'ai été très surpris que les remarques qu'ils me fassent soient assez minimales, comme pour dire que mes statistiques sont plutôt correctes. J'étais impressionné ! Je ne revenais pas du fait qu'en deux semaines, tout seul, j'avais réussi à réaliser des statistiques d'une thèse de médecine et que des professeurs en médecine valident ce travail. Pour moi c'était un signal très fort...

Cependant, le suspens n'était pas terminé. Il fallait bien que je soutienne à la faculté afin de voir si mon travail allait être accepté. Il y avait une seconde rencontre à la faculté, la soutenance de mi-parcours. Il s'agissait de venir présenter notre travail à l'école devant nos enseignants afin qu'ils s'assurent que notre thèse évolue bien et



qu'elle sera recevable pour la soutenance finale. Je passe avec brio cette phase encore une fois, et là je commence vraiment à me dire que quelque chose d'étrange se passe. Donc mon travail est bien fait ? Pourtant je l'ai fait seul sans expertise en statistiques !

Je décide du coup d'essayer d'étendre mon champ d'action pour m'assurer que mes compétences sont avérées. Un camarade me demande si je connais un statisticien et je lui réponds oui, et qu'il a même des prix compétitifs, 30.000 FCFA au lieu de 50.000 FCFA et plus chez les autres. Il me demande de le mettre en contact avec lui, je lui dis qu'il travaille à distance et travaille uniquement par mail. Je me dépêche de créer une adresse email que je lui donne. Je précise qu'il lui suffit juste d'envoyer le travail par mail avec une avance de 10.000 FCFA et à la fin du travail, il finit le paiement. Dès qu'il envoie le travail avec l'argent chez moi, le transitaire, je télécharge son travail et je fais ses statistiques moi-même. Je termine le travail quatre jours plus tard et je le lui envoie. Il était plutôt satisfait du travail et achève le paiement. Je venais de gagner 30.000 FCFA, puisque c'était déjà tellement simple pour moi, même si j'ai cramé mon cerveau pour apprendre à le faire.

Deuxième expérience : j'avais une amie qui soutenait son mémoire en logistique et transport, elle me demande si je connais un statisticien. Je lui réponds que je peux le faire. Elle m'envoie le travail avec le cahier des charges. Je réalise ses statistiques et un mois plus tard, elle soutient et obtient une mention bien. À ce moment, j'ai compris que je venais de tomber sur une opportunité d'affaires, surtout lorsque j'essayais d'évaluer le nombre d'étudiants qui soutiennent des mémoires et des thèses chaque année et ont besoin des statistiques, environ 50 000 étudiants par an au Cameroun !

Le principe devait être simple, créer une plateforme en ligne où les étudiants envoient leurs thèses et paient une avance via des moyens de paiement électronique, en cash chez un partenaire, ou même encore par transfert. Nous analysons sa thèse et nous réalisons ses statistiques. Une fois le travail terminé, ils finissent le paiement, on leur renvoie le travail par mail et c'était terminé. En plus, dans le pack, on pouvait même aussi les aider à réaliser leurs diapositives ou même les coacher sur la prise de parole en public afin qu'ils soutiennent avec assurance. Car, il ne faut pas oublier qu'après la peur de mourir et la peur de l'échec, la peur la plus répandue dans le monde est celle de prendre la parole en public, la glossophobie.

Voilà donc comment je gagnais de l'argent avec ma première StartUp, assez simplement avec une compétence que j'avais eu en deux semaines. Juste avec un peu de détermination et quelques giga octets de connexion internet.

## **ANALYSE DE L'ÉQUATION ENTREPRENEURIALE DE L'EXEMPLE**

### **X : Problème, solution, équipe**

- ✓ Problème : Difficulté pour les étudiants en médecine de réaliser les analyses statistiques de leurs travaux de thèse
- ✓ Solution : Traitement et analyse statistiques des thèses avec les logiciels SPSS et EPI INFO
- ✓ Équipe : Statisticiens (moi-même)

### **Y : Population cible**

- ✓ Étudiants en 7<sup>e</sup> année de médecine de l'université des montagnes à Bangangté (UdM)

### **Z : Canaux de communication (Chanel)**

- ✓ Prospection ciblée chez ces étudiants à l'université des Montagnes

Dans cette équation, nous avons une particularité

- Très peu d'inconnues (ce qui en rend la résolution très simple)
- Le problème est très spécifique (uniquement dans un environnement géographique très précis, et une catégorie précise de personne)
- La solution est simple, et correspond exactement au besoin

### *100 idées de projets à débiter sans financement au Cameroun*

- Le moyen de communication est très pertinent, très peu coûteux car la prospection se fait dans mon cercle d'influence.
- Le business model a été obtenu très facilement avec mes camarades qui ont payé pour le service

Maintenant, nous pouvons ajouter (pour rendre le service exponentiel, d'autres inconnues) :

- **Ajouter un nouveau problème** : Problème des étudiants ayant des lacunes pour présenter leurs travaux de thèses durant la soutenance (Pour eux, nous pourrions proposer une formation en prise de parole en public)
- **Ajouter une solution** : Plateforme en ligne permettant aux étudiants de toutes les facultés de médecine du Cameroun de pouvoir envoyer leurs travaux de thèses, qu'importe l'endroit où ils se trouvent et recevoir le traitement 1 semaine après (Ceci permettra d'élargir la population cible Y, diversifier les moyens de communication, augmenter l'équipe qui comprendra aussi des programmeurs, d'autres statisticiens, etc. et surtout augmentera la rentabilité). Mais, ceci pouvant se faire sereinement puisque le business model existe déjà.

Et plus encore...

C'est uniquement à cette phase où le business model existe déjà qu'on peut injecter plus d'argent dans cette activité, ou alors prendre un crédit. Le faire avant est une erreur FATALE.

**On n'investit pas plus de 100 000 FCFA dans une activité n'ayant pas de business model !**

# Méthodologie pour créer une entreprise sans financement au Cameroun



Dans ce chapitre, nous verrons comment créer une entreprise sans financement en nous basant sur ces cinq étapes :

- 1. Caractéristiques d'un bon problème**
- 2. Les dangers de l'école, la diplo-mythe**
- 3. Méthodologie**
- 4. L'art de convaincre**
- 5. Le miracle d'Internet**
- 6. En pratique**

## 1. Caractéristiques d'un bon problème

Pour créer une entreprise, il faut identifier un problème dont souffrent les populations et trouver une solution qui permettra de le résoudre.

Pour cela, il faudrait cibler des problèmes qui ont certaines caractéristiques. Si vous avez remarqué par exemple, les cybercafés sont en train de disparaître progressivement au Cameroun. Pourquoi ? Parce qu'ils ont ciblé au départ un problème qui est en décroissance : **l'accès à internet**. Les populations ont de plus en plus une connexion 4G sur leurs téléphones et ne trouvent donc plus la nécessité d'aller au cybercafé. Le seul cyber qui résiste encore au Cameroun s'appelle CYBERLINK, et ceci pour une raison simple : son BUSINESS MODEL et sa POPULATION CIBLE sont très spécifiques, à savoir, une connexion internet suffisamment rapide sans limites de données, ce qui donne la possibilité d'effectuer des téléchargements lourds.

Je prends cet exemple pour vous faire comprendre qu'il ne faut pas cibler n'importe quel problème sinon cela pourrait représenter un danger pour la croissance de votre future entreprise. Voici les sept questions que vous devez vous poser avant de choisir de vous lancer dans la résolution d'un problème qui sera la fondation de votre entreprise :

### I. Est-ce que le problème est réel ou non ?

Est-ce que les gens ont réellement le problème que vous essayez de résoudre au point où ils seraient capables de payer pour avoir

vosre solution ? Pour cela, il faut éviter de cibler des problèmes qui sont très faciles à résoudre, car si votre projet est facile à répliquer et que lorsque vous l'expliquez aux gens ils le trouvent tous évident, et qu'en plus l'on vous prédise de devenir milliardaire dans 5 ans grâce à votre idée de business, cela signifie tout simplement que ce que vous essayez de faire n'est pas compliqué et que quelqu'un qui a plus de moyens d'exécution que vous pourra vous copier et aisément vous écraser. Vous devez cibler des problèmes qui sont des intersections entre les bonnes et les mauvaises idées. De telles idées se trouvent en général dans les vides juridiques !

**Tout vide juridique dans un pays est une incroyable opportunité d'affaire pour les jeunes entrepreneurs.**

## II. Est-ce que le problème est définissable ?

La différence entre l'école et l'entrepreneuriat réside dans le fait qu'à l'école, le professeur vous donne l'énoncé de l'exercice et vous demande de trouver les réponses, tandis que dans l'entrepreneuriat, vous devez énoncer le problème vous-même (*value proposition*) et trouver vous-même le moyen de le résoudre (exécution ou plus globalement *Business Model*).

Il est donc évident que vous devez avoir des compétences en communication pour bien présenter le problème afin qu'il soit compréhensible par votre population cible.

### Exemple de problème facilement définissable :

Un jeune qui vend des sachets d'eau glacé en plein embouteillage sur la route. Il n'a pas besoin de parler pour que les



automobilistes, qui ont chaud et transpirent, comprennent ce qu'il résout comme problème avec son eau. Son projet est donc facilement définissable.

Exemple de projet difficilement définissable :

Des lunettes 3D pour aider les chirurgiens à réduire les erreurs médicales dans les blocs opératoires des hôpitaux du Cameroun ou encore une plateforme qui permet de visiter des biens immobiliers en 360 degrés avant de les acheter ou les louer. Bien que pertinents, ces projets sont très difficiles à définir afin que le client puisse comprendre la pertinence de les utiliser dans notre contexte

### III. Est-ce que le problème est considérable ?

Il faut maximiser sur des problèmes rencontrés par beaucoup de personnes, car plus la cible de marché est grande, plus le projet est potentiellement rentable.

### IV. Est-ce que le problème est difficile ?

Plus le problème est difficile à résoudre, plus l'opportunité de conquérir le marché est grande si vous arrivez à trouver la solution, à cause de la concurrence qui se fera de plus en plus rare !

Exemple : Pour bénéficier des opportunités qui se trouvent à l'Est du Cameroun, il vous faut braver d'énormes difficultés sur le chemin à cause de l'absence de routes convenables. Ceci rend donc l'opportunité difficile à saisir, ce qui fait que ceux qui réussissent tout

de même à braver ces challenges se retrouvent donc sur un trésor qu'ils sont très peu à exploiter.

#### V. Est-ce que le problème est évident ?

Quelle est la valeur du problème pour les utilisateurs ? Plus ces derniers accordent une valeur à ce problème et plus sa résolution vous rapportera beaucoup d'argent.

Exemple de problème évident pour les consommateurs : Le pain. Vous ne verrez jamais la publicité du pain à la télévision, pourtant c'est l'aliment le plus consommé au Cameroun et en Afrique.

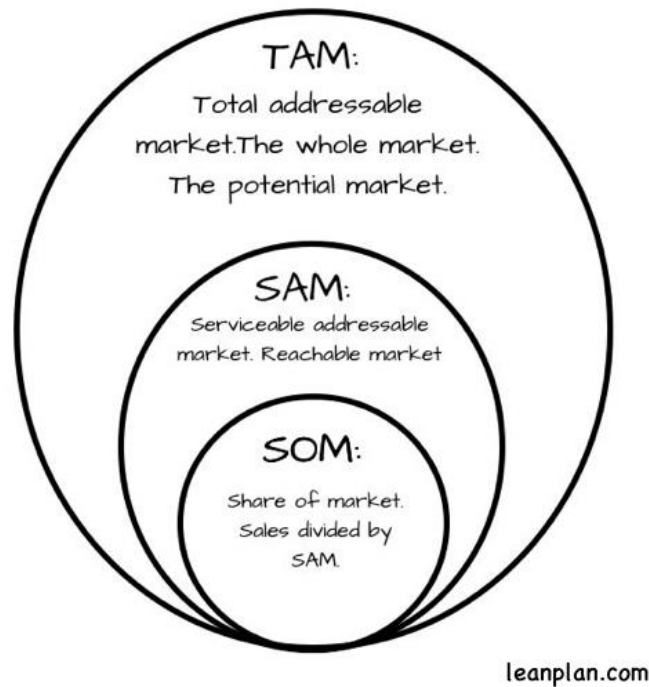
Autre exemple : Le sel

Vous ne verrez jamais la publicité du sel à la télévision, puisque c'est un produit qui a une très grande valeur pour le consommateur, il l'achète sans besoin de publicité.

#### VI. Est-ce que le problème est complètement résolu ou pas ?

Beaucoup de jeunes entrepreneurs ont peur de la concurrence en se lançant. Je vais vous dire quelque chose qui peut paraître contre instructif ! Lorsque vous venez de lancer votre StartUp avec vos petits moyens (dans votre quartier, ville, etc.), vous n'avez AUCUN CONCURRENT !

« Mais Claudel, c'est alors quoi un concurrent ? » Pour vous répondre, vous devez comprendre ce graphique qui représente les cibles de marché.



**TAM, SAM et SOM** sont des acronymes représentant différents sous-ensembles d'un marché.

**TAM** : marché total disponible (*Total Available Market* en anglais) est l'ensemble de la demande sur le marché pour un produit ou service.

**SAM** : segment de marché disponible (*Serviceable Available Market*) est le segment du TAM visé par vos produits et services se trouvant à votre porté géographique.

**SOM** : segment de marché capturable (*Serviceable Obtainable Market*) est la portion du SAM que vous pouvez conquérir.

La concurrence se situe uniquement lorsque vous avez une distribution en TAM, c'est-à-dire que votre produit ou votre service couvre l'ensemble de la demande sur le marché.

**Exemple :**

TANGUI et SUPERMONT (deux sociétés de distribution d'eau minérale au Cameroun) sont des concurrents ! Pourquoi ? Parce que si TANGUI vend plus de bouteilles d'eau, SUPERMONT va en vendre moins, puisque tous les deux ciblent le marché total disponible (TAM).

Par contre, vous, lorsque vous venez de lancer votre petite structure, vous ne pouvez cibler que le SAM ou le SOM au début donc, vous avez juste des structures qui font la même chose que vous, mais en soi, ce ne sont pas des concurrents, vous gagnerez même à être partenaire avec ces structures afin d'échanger vos services, ce qui vous permettra de gagner en croissance. Alors, posez-vous toujours la question, est-ce que le problème que je cible est déjà complètement résolu ou alors, est-ce qu'il y a une cible de marché qui est encore prenable ?

**VII. Est-ce que le problème va de mal en pire ?**

Il s'agit là du point le plus important ! Lorsque vous lancez votre structure, il faut identifier les problèmes qui sont en croissance, c'est vital ! Ciblez un problème qui embête les populations et qui s'empire de jour en jour. Ainsi, vous êtes certain que votre entreprise aura une croissance permanente et infinie.

Exemples de problèmes en croissance :

- ✓ **L'éducation** : les gens iront toujours à l'école, et plus le taux de natalité sera élevé, plus il y aura de personnes qui iront à l'école. Si vous lancez donc une structure dans le domaine de l'éducation, vous aurez toujours de la croissance.
- ✓ **La santé** : les gens tomberont toujours malades (et de plus en plus). De ce fait les structures sanitaires auront toujours de la croissance.
- ✓ **L'alimentation** : jusqu'au jour où il ne sera plus nécessaire de manger, les entreprises agroindustrielles auront toujours de la croissance.
- ✓ **L'électricité** : il y aura toujours des délestages en Afrique et ceci pour de nombreuses années encore. Alors, une structure dans ce sens aura toujours de la croissance. Au Cameroun, il y a une structure étatique qui régit ce domaine, elle s'appelle *Electricity Development Corporation (EDC)*, et *ENEO (The Energy of Cameroon)* n'est qu'un producteur et un distributeur d'énergie électrique. La loi camerounaise autorise donc tout individu à produire de l'électricité et à la distribuer, ce que certains entrepreneurs (qui ne sombrent pas dans la critique chronique) ont compris, c'est pourquoi se lancent de plus en plus dans le photovoltaïque et les énergies renouvelables.
- ✓ **L'accès à l'eau potable** : il y aura toujours des problèmes d'accès à l'eau potable et ce sera de pire en pire pour plusieurs

décennies encore, raison pour laquelle de nouvelles compagnies d'eau minérale naissent tous les jours, car elles auront toujours de la croissance.

Maintenant, cela ne signifie pas que, si vous ciblez un problème en croissance et vous croisez les bras, votre entreprise aura de la croissance...NON ! Vous devez travailler dur, mais vous avez au moins la certitude que vous êtes sur la bonne voie.

## 2. Les DANGERS de l'école, la *diplo-mythe*

- Les programmes scolaires sont inadaptés au contexte socio-économique actuel en Afrique,
- Les actifs et les passifs : absence d'une éducation financière de base à l'école,
- La rédaction du Business Plan : théorie +++
- Le complexe : la honte de faire certains petits métiers lorsqu'on a fait de grandes études,
- Expertise et unidisciplinarité : on apprend un seul domaine et on se spécialise.

Raison pour laquelle, en plus des connaissances scolaires, il faudrait être un AUTODIDACTE, ce qui vous permettra d'avoir une vision à 360 degrés, ceci en vous formant dans plusieurs autres disciplines, un INDISPENSABLE pour la gestion d'une entreprise. Rappelez-vous ceci :

UNI DISCIPLINARITÉ = SALARIAT,

PLURIDISCIPLINARITÉ = ENTREPRENEURIAT !

### 3. Méthodologie

La méthodologie pour mettre sur pied un projet entrepreneurial en Afrique se résume en sept étapes, un *Business Model Canvas* tropicalisé :

1. *Value Proposition* (problème que vous souhaitez résoudre)

Résumez la solution que vous proposez afin qu'elle soit facilement compréhensible.

2. *Customer Segments* (niche, population cible)

À qui s'adressent vos produits ou vos services ?

3. *Channel* (Communication, directe et indirecte)

Mettez un accent sur les émotions et non uniquement sur les caractéristiques de vos produits et services, parfois en présentant une histoire concrète. Il faut savoir être radical dans vos messages (inspirez-vous des spots publicitaires) !

- ✓ *Direct* : rencontre physique avec les potentiels clients.
- ✓ *Indirect* : réseaux sociaux, média, etc.

4. *Customer Relationship* (fidélisation)

Vous devez vendre le rêve, être courtois, apprendre à sourire (beaucoup !) et surtout, suivre vos clients dans le temps.

5. *Key Activities* (travail spécifique de chacun)

- ✓ Quelle est la tâche précise de chacun de vos partenaires et collaborateurs ?
- ✓ Qu'est-ce qui aura de l'impact ? Arrêtez surtout tout ce qui est inutile et ce qui ne fonctionne pas !

6. *Key Ressources* (humaine, financière, etc.)

De quoi ai-je besoin pour être excellent ?

- ✓ Quelles ressources financières ?
- ✓ Quelles ressources humaines ?
- ✓ Quelles ressources intellectuelles ?

7. *Key Partners* (concurrents ou partenaires)

- ✓ Identifiez les structures qui font la même activité que vous ;
- ✓ Établissez des partenariats ;
- ✓ Saisissez les opportunités qui se présentent à vous !!!

## 4. L'art de convaincre

Vous aurez beau avoir le projet le plus RÉVOLUTIONNAIRE D'AFRIQUE, si vous ne savez pas le vendre, il ne décollera JAMAIS ! Dans ce petit sous-chapitre, je vais vous apprendre l'art de convaincre, une science fondamentale ! 8 points sont à retenir :



✓ Préparer l'entretien

Tout objectif flou conduit irrémédiablement à une connerie précise. Préparez-vous donc bien avant d'aller rencontrer les personnes à qui vous souhaitez parler de vos produits ou services.

✓ Démarrer l'entretien

Celui qui ne sait pas sourire ne doit pas ouvrir une boutique ! Vous devez toujours sourire. Le meilleur moyen d'attirer d'emblée l'attention c'est de poser une question !

✓ Découvrir et écouter

Vous devez poser des questions ouvertes et répondre aux questions par des questions avec les mots : quoi, pourquoi, quand, où, qui et comment.

**ÉCOUTEZ ACTIVEMENT ET ATTENTIVEMENT LES RÉPONSES  
DE VOS CLIENTS !!!**

En fonction des réponses des clients, réadaptez votre discours afin qu'il s'accorde mieux aux besoins que vous aurez préalablement identifiés à l'aide de vos questions et de votre écoute active. Si vous avez deux oreilles et une bouche, c'est parce que vous avez besoin d'écouter deux fois plus que vous ne parlez !

✓ Argumenter et persuader

Ne parlez jamais de vous aux autres, il faut toujours leur parler d'eux-mêmes ! Si vous dites mal ce que vous faites bien, chacun croira que vous le faites mal.

✓ Négocier

La vente commence quand le client dit NON ! Ne discutez jamais, vous ne convaincrez personne. Les opinions sont comme des clous ; plus on tape dessus, plus on les enfonce ! Adaptez-vous toujours aux convictions de vos interlocuteurs afin de mieux les convaincre, car les gens ne sont convaincus que par leurs propres opinions.

✓ Conclure l'entretien

Le dernier mot en affaires est toujours un chiffre ! Mieux vaut rater sa chance que ne pas l'avoir tentée.

✓ Savoir-être

C'est en croyant aux roses qu'on les fait éclore. Celui qui a une bonne idée mais ne sait pas la vendre n'est pas plus avancé que celui qui n'en a pas. Un crétin qui marche va plus loin qu'un intello assis !

✓ Comment gérer les objections ?

Qu'elle soit fondée ou qu'elle serve uniquement à se débarrasser du vendeur, une objection peut toujours se contourner de manière

astucieuse comme nous le précise Michaël AGUILAR, un spécialiste des techniques de vente, de persuasion et de motivation.

En voici quelques exemples :

### *Je n'ai pas de budget*

Si le prospect essaie uniquement de botter en touche, il n'a peut-être pas pris la mesure du bénéfice lié à l'achat du produit. Vous pourrez lui répondre :

*« L'objectif n'est pas de conclure une vente aujourd'hui, mais de vous montrer tous les avantages de ma solution ».*

### *C'est trop cher*

Trop cher, peut-être, mais de quel point de vue ? Il faut explorer ce qui se cache derrière ce reproche : trop cher par rapport au budget, à la prestation, au concurrent ? Ensuite il ne reste plus qu'à adapter sa réponse.

Un jour, un monsieur qui était fan de Pablo Picasso le rencontre et, très ému, il demande à son idole de lui réaliser un tableau. Picasso prend un petit crayon et un tableau vierge, et en cinq minutes, il lui réalise un très beau dessin. Le monsieur, impressionné par la beauté du tableau félicite Picasso et lui demande :

*« Combien ça va me coûter ? »*

– *ça vous fera un million de francs !*, lui répond Picasso.

Le monsieur s'exclame et dit :

## ***100 idées de projets à débiter sans financement au Cameroun***

- *Un million, un million ! Cela vous a pris juste cinq minutes pour le dessiner, comment pouvez-vous me le vendre aussi cher ?*

Et Picasso lui répond :

- *Non, cela m'a pris 50 ans pour apprendre à dessiner ainsi !*

Ceci pour vous dire, n'ayez pas peur de proposer vos produits ou vos services à des prix élevés surtout si vous êtes intimement conscient que le bénéfice de votre solution est largement supérieur au prix, vous devez donc vous appuyer sur des arguments pareils pour convaincre vos prospects.

### ***J'ai déjà un fournisseur et j'en suis content***

Cette objection n'appelle qu'une réponse :

*« C'est normal, mais vous le serez moins quand vous nous connaîtrez. »*

Ou encore :

*« J'étais aussi très satisfait des cabines téléphoniques avant l'apparition du téléphone portable... »*

À accompagner d'un sourire, bien sûr.

### ***Ça ne m'intéresse pas***

Attention : plus on contre une opinion, plus on la renforce. Comme pour toutes les objections, il faut donc l'accepter. Il s'agit par contre d'en découvrir les causes. On pourra répondre :

*« Je ne comprends pas. Il me semble pourtant que ma proposition correspond parfaitement à vos attentes. Qu'est-ce qui vous fait dire ça? »*

*Je n'ai besoin de rien*

Il ne faut pas se démonter :

*« Évidemment, heureusement que vous ne nous avez pas attendu. Mais lorsque vous y aurez goûté, vous penserez la même chose que nos clients... »*

Car, encore une fois, personne ne réclamait le téléphone portable. Reste à présenter au prospect vos plus belles références.

*Il faut que j'en parle à mon associé*

Soit le prospect fait semblant de ne pas être le responsable, soit il n'est effectivement pas le bon interlocuteur. Dans un cas comme dans l'autre, la réponse suivante relancera l'échange :

*« Est-ce lui qui décide ou décidez-vous ensemble ? Je vous propose de convenir d'un nouveau rendez-vous avec lui. »*

*Je vais réfléchir*

Si le prospect donne cette réponse, c'est qu'il n'est pas convaincu. Dans ce cas, mieux vaut mettre les pieds dans le plat. La solution consiste donc à essayer de l'accompagner dans sa réflexion :

## ***100 idées de projets à débiter sans financement au Cameroun***

*« J'ai peur que quelque chose ne vous ait pas plu dans ma présentation. Sans arrogance, je suis vraiment un expert du domaine et voudrais répondre à vos interrogations. Qu'est-ce qui vous fait hésiter ? Je veux être sûr d'avoir fait mon travail jusqu'au bout... »*

### ***Je n'ai pas le temps de vous recevoir***

Si le produit ou la prestation s'y prête, une parade appropriée sera :

*« Mon optique est justement de vous faire gagner du temps ».*

Mais plus largement, on pourra proposer un entretien qui durera *«uniquement le temps dont vous disposerez »*.

Précisez que la présentation prendra 12 ou 14 minutes, mais pas 10 ou 15 : le prospect doit savoir que vous vous êtes chronométré et ne sortirez pas du temps imparti. S'il vous pose ensuite des questions, c'est qu'il aura décidé de vous retenir.

### ***Envoyez-moi une plaquette***

Si vous l'osez, tentez un franc et joyeux

*« J'arrive ! C'est moi la plaquette. »*

Plus classiquement, vous pouvez tout à fait opposer à votre prospect que si une plaquette pouvait vous remplacer, vous ne le solliciteriez pas : un dossier ne peut se substituer à une démonstration.

*« J'ai trop de documentation et je ne sais laquelle vous adresser. Je vous propose que l'on se voie d'abord. Au terme du rendez-vous, je saurai laquelle vous correspond le mieux. »*

*Rappelez-moi dans quelques mois*

Encore une fois, arriver à cerner le contexte vous donnera les moyens de trouver la parade la plus adaptée. Avec un simple :

*« Volontiers, mais qu'est-ce qui aura changé ? »*, vous en saurez davantage. Et en tout état de cause, fixez un rendez-vous, même six mois après.

## 5. Le miracle d'Internet

Le développement du Smartphone en Afrique est en pleine croissance et celle-ci est bien partie pour durer. En Europe, le taux d'équipement en Smartphones arrive à saturation : d'après le cabinet d'études IDC, sept personnes sur dix en Europe de l'Ouest possédaient un Smartphone fin 2014. En Afrique, la proportion est de l'ordre de 15 %, à en croire une étude du cabinet Deloitte. Mais le nombre de Smartphones devrait avoir doublé en 2017 sur le continent africain, pour dépasser les 350 millions d'appareils connectés, d'après une prévision de croissance de 40 % sur l'année 2015, avec 70 millions de Smartphones vendus en Afrique cette année-là.

La progression rapide des médias sociaux a transformé la prospection des micro entreprises. Les jeunes entreprises peuvent

désormais se faire connaître rapidement et à moindre coût grâce aux vastes possibilités offertes par Internet.

Il peut être utile de définir ce que sont exactement les médias sociaux. Ce sont tous les outils technologiques en ligne qui permettent aux utilisateurs de communiquer aisément entre eux via Internet et de partager des informations et des ressources. Les médias utilisés peuvent être variés : textes, sons, vidéos, images ou Podcasts. Le dénominateur commun des médias sociaux est qu'ils mélangent technologies et interactions sociales en vue de favoriser la création conjointe de valeur.

Grâce à Internet, il est possible de créer une entreprise rapidement et à moindre coût. Même si les médias sociaux peuvent accélérer le développement des entreprises, la base reste la même : la relation avec les clients. Les activités hors ligne et en ligne doivent toujours être coordonnées en ce sens. Il n'en reste pas moins que les commentaires et les retours des clients sont désormais bien plus nombreux et bien plus rapides, risquant même de vous submerger s'ils ne sont pas gérés correctement.

Dans le monde, 1 462 milliards d'euros ont été générés par l'e-commerce en 2014 avec en tête la Chine et les États-Unis<sup>7</sup>. Cette activité correspond à l'achat et vente de biens et services sur internet. Malgré la fracture numérique en Afrique, moins de 26 % seulement de la population africaine ont accès à internet. La population africaine très jeune et l'essor de la classe moyenne sont autant d'atouts qui permettent au e-commerce d'avoir de beaux jours devant lui en Afrique. Toutefois, beaucoup reste à faire pour lui donner une

---

<sup>7</sup> [Deloitte]



véritable impulsion. Le e-consommateur dispose de plusieurs outils afin d'effectuer son achat tels que l'ordinateur, le téléphone ou la tablette. En Afrique, 12 % des consommateurs ont déjà acheté via leur mobile. En effet, le secteur des Smartphones a le vent en poupe sur le continent africain.

- ✓ D'une part, nous avons un continent qui a dépassé la barre du milliard d'habitants. En 2050, trois pays à savoir le Nigéria, la République Démocratique du Congo et l'Éthiopie feront partie des 10 pays les plus peuplés du monde. En plus, la population a la particularité d'être jeune avec une forte propension d'utilisation des TIC et du téléphone portable en particulier.
- ✓ D'autre part, la classe moyenne ne fait que croître et s'enrichir. Les fabricants de téléphones portables africains et les groupes internationaux proposent des téléphones entrée de gamme à des prix raisonnables avec des fonctionnalités proches voir semblables aux portables haut de gamme. Ce n'est pas étonnant si 97 % des Africains ont un téléphone mobile en 2017 contre 82 % en 2016.

Cependant, le principal challenge des e-commerçants est de convertir les surfeurs en consommateurs grâce à des applications et sites internet adaptés pour les Smartphones.

## **STATISTIQUES :**

Je vous présente la société « Africa Internet Group », une entreprise française présente dans 11 pays africains dont le Cameroun, la Côte d'Ivoire, le Ghana, le Nigéria ou encore le Sénégal

### ***100 idées de projets à débiter sans financement au Cameroun***

sous le label JUMIA. En 2015, le site a connu 1,6 million de commandes, contre 900 000 en 2014 et 500 000 en 2013. Toujours en 2015, Africa Internet group a publié ses résultats indiquant que tous ses sites ont cumulé 10 millions de commandes faites par 3 millions de clients.

Pendant ce temps, nos ingénieurs informaticiens en Afrique rédigent des CV !

## 6. En pratique

Depuis toujours, on nous répète combien les études sont fondamentales, combien un diplôme est indispensable pour s'en sortir dans ce monde de requins ! Cela a même été à l'origine d'une nouvelle maladie dans nos pays. Cette maladie s'appelle la *diplo-mythe*, une infection causée par une abondance de diplômes ! On se croit supérieur aux autres parce qu'on a plus de diplômes qu'eux :

*« Je suis quand même BAC + 7 ! »*

S'il est vrai que l'école est indispensable pour se cultiver, pour pouvoir communiquer, pour acquérir une compétence technique dans un domaine bien précis et pourtant, la plupart des PDG mondialement connus ont eu un passage express à l'école, certains n'ont même pas de diplômes! COMMENT ONT-ILS FAIT ? C'est simple, ils n'ont pas fait ce que 99 % des diplômés qui veulent se lancer dans la création de leur entreprise font au début, à savoir : rédiger un Business Plan. C'EST UNE ERREUR FATALE AU DÉBUT !!! Malgré le fait qu'on martèle dans les écoles de management qu'il faut le rédiger avant de se lancer, je vais vous expliquer pourquoi il ne faut jamais le faire au début.

Le *business plan* (ou plan d'affaire en quelque sorte) est le dossier qui détaillera les composantes clés de votre projet d'entreprise et vous aidera à convaincre vos partenaires financiers. En gros, dans ce document, vous parlerez de votre future entreprise (c'est-à-dire les détails sur le business que vous avez déjà en tête de faire, qui se fait déjà bien par ailleurs et que vous comptez juste répliquer), vous parlerez du marché, de votre offre, de votre stratégie de développement, des principaux éléments financiers, de la

présentation de l'équipe, et enfin de l'utilisation des fonds et des étapes de développement de votre future entreprise. Donc, un business plan se rédige uniquement lorsqu'on a déjà un business, c'est-à-dire une activité qui rapporte déjà de l'argent et qu'on voudrait juste développer davantage ou répliquer en se basant sur un modèle qui existe déjà ! C'est pourtant simple !

Un vendeur ambulant par exemple (qui est un patron, malgré le fait qu'il soit toisé par tout le monde) peut rédiger un business plan lorsqu'il voudra ouvrir sa propre boutique, car :

1. **Il a déjà un business** (ses oranges, ses arachides, ou encore ses beignets qu'il/elle arrive à vendre),
2. **Il a déjà un portefeuille client** (TRÈS IMPORTANT !!!),
3. **Il sait déjà comment gagner de l'argent** (puisque'il l'a déjà fait !) et il sait gérer son argent de façon progressive (il investit son argent et ne fait pas de dépenses inutiles),
4. **Il connaît le comportement des consommateurs** en étant au marché, car il remarque les produits qui passent et ceux qui ne passent pas, et grâce à cette connaissance FONDAMENTALE (que vous ne pouvez avoir que si vous êtes sur le terrain), il saura précisément ce qu'il faudra acheter pour sa boutique
5. **Il est humble**, il n'a pas honte de se retrousser les manches afin d'effectuer des métiers qu'on qualifie de basses besognes pourtant ce sont ces métiers-là qui rapportent de l'argent.

Par contre, le bac + 20, lorsqu'il finit ses études, il veut directement travailler dans la fonction publique ou pour une multinationale. Il veut être assis dans un grand bureau climatisé, avec deux secrétaires, un gigantesque écran plat, et j'en passe. Lorsqu'il veut se lancer dans une aventure entrepreneuriale, il a juste son idée en tête (qui n'est

pas vérifiée puisqu'elle n'a jamais été testée sur le terrain) et il est déjà en train de rédiger un plan de business pourtant, il n'a aucun business au préalable ! ET VOUS ALLEZ REMARQUER CECI :

Dans son business plan, surtout dans la partie concernant les éléments financiers, il va noter qu'il lui faut pour débiter :

- ✓ **Un très beau bureau (pour impressionner les gens),**
- ✓ **Des employés,**
- ✓ **Des meubles,**
- ✓ **Des autorisations administratives,**
- ✓ **Un statut juridique,**
- ✓ **Un budget pour la communication et le marketing, etc.**

Après avoir rédigé cela, il va effectuer un calcul afin de déterminer le montant qu'il lui faudrait pour débiter et il remarquera avec stupéfaction que ce montant est astronomique ! Conclusion, il va donc commencer à rechercher ce fameux FINANCEMENT (INDISPENSABLE selon lui) pour se lancer... Il va donc se dire :

*« Il faudrait que je cherche d'abord un job, puis je vais économiser de l'argent afin de créer mon entreprise par la suite... »*

Ce qu'il ne sait pas, c'est que ce ne sera jamais possible, surtout s'il ne maîtrise pas le B.A BA de la finance, les fameuses dépenses en actifs et en passifs (qu'on apprend très peu à l'école). Et lorsque vous n'avez pas ces connaissances de base, même si vous touchez deux millions de FCFA de salaire mensuel, vous serez toujours endetté ! Ou alors, deuxième option, il va chercher à obtenir un crédit bancaire. LE DRAME!!! Vous n'avez jamais rien réalisé de concret, vous n'avez jamais rien monté de vous-même de façon manuelle qui vous a rapporté de l'argent, vous êtes juste atteint d'une

infection qu'on appelle la *diplo-mythe*, tout en sachant qu'aucune école ne forme à devenir patron, et avec toutes ces lacunes, vous souhaitez quand même obtenir un prêt bancaire ? Aucune banque ne peut vous prêter de l'argent dans ces conditions sans vous demander de déposer des garanties que vous n'aurez sûrement pas (titre foncier, etc.) et elle le fait expressément, car ce que vous ignorez c'est qu'une banque est une entreprise qui a pour seul objectif de se faire de l'argent ! Elle ne va donc pas prêter son argent à un aventurier (juste parce qu'il est BAC + 30) qui n'a jamais rien réalisé avant, et qui brandit juste ses diplômes ainsi qu'un projet sur papier (business plan) qui est tout simplement THÉORIQUE donc, non crédible ! Vous-même, est-ce que vous pourriez prêter de l'argent, même à votre ami, sans vous rassurer au préalable qu'il pourra vous rembourser ? Eh bien, non ! Et même si vous arrivez à obtenir un financement de votre famille par exemple (ce qu'on appelle le *love money*) ou même un prêt qui n'est pas bancaire, votre activité a un très grand risque d'échouer, car dans le secteur de l'entreprise, il faut savoir commencer au plus bas de l'échelle grâce à de petites activités, ceci afin d'être rodé, avant de vous lancer dans des activités de plus en plus importantes. Pour devenir un footballeur professionnel, il faut d'abord commencer par jouer au 2-0 au quartier. Si vous commencez directement dans un grand stade de foot, c'est presque garanti que vous ne réussirez JAMAIS !

Il existe pourtant des techniques pour créer des entreprises sans aucun financement ou avec un financement très minime ! Tout d'abord, il faut savoir qu'il existe désormais plusieurs statuts d'entreprise qui ne nécessitent aucun capital de départ. Parmi ceux-

ci, le statut d'autoentrepreneur qui présente l'avantage de ne pas vous coûter d'argent tant que vous ne déclarez pas de chiffre d'affaires.

## **1. VOUS N'AVEZ PAS BESOIN DE FAIRE FABRIQUER UN PRODUIT !**

Si vous créez une entreprise de service, vous n'avez pas besoin de créer de produit ou de dépenser de l'argent. Par contre, si vous préférez vendre un produit, vous pouvez opter pour un produit numérique. Un véritable marché pour les produits numériques a fait son apparition grâce au développement de l'informatique et d'internet. Les avantages des produits numériques sont nombreux : pas de coût de production, pas de coût de stockage pas plus que de distribution. Créer un produit numérique va uniquement vous demander du temps, mais vous pouvez par la suite l'avoir en vente libre sur un site internet et obtenir des revenus automatiques et récurrents !

## **2. VOUS POUVEZ VENDRE AVANT DE CONCEVOIR VOTRE PRODUIT !**

Une autre possibilité est de pré vendre un produit. Cette méthode très efficace consiste à rassembler un groupe de prospects intéressés autour d'une solution de votre conception. Tant pis si cette solution n'est pas créée ! Vous pouvez faire un prix promotionnel à vos clients qui se pré inscrivent et qui vont vous permettre de financer votre solution. Cette méthode est aussi parfaitement adaptée à la vente de séminaires :

## ***100 idées de projets à débiter sans financement au Cameroun***

- ✓ *Vendez des inscriptions et, seulement une fois que vous avez atteint un nombre suffisant de clients, trouvez une salle et les équipements dont vous avez besoin.*
- ✓ *Pour une formation en ligne, vous pouvez faire la même chose : créer uniquement le début de la formation et la continuer seulement si vous avez suffisamment de clients.*

Que ce soit pour une formation ou un séminaire, si vous n'avez pas suffisamment de clients, il vous suffira de rembourser ceux qui ont déjà payé.

### **3. COMMENT RÉDUIRE ENCORE PLUS LES COÛTS DE VOTRE ENTREPRISE ?**

Comme je l'ai dit au départ, dès qu'on parle de création d'entreprise les premières choses qui viennent en tête c'est le financement, les levées de fonds, les *Business-Angels*... Pourtant, « création d'entreprises » et « beaucoup d'argent » ne sont pas synonymes. Il est tout à fait possible de se lancer sans forcément avoir beaucoup d'argent, en tout cas dans certains domaines. Voilà d'autres pistes à suivre pour se lancer sans argent :

#### **Bien choisir son secteur d'activité.**

Si certains projets (industrie, commerce physique, produit nécessitant un long développement...) sont particulièrement gourmands en capital de départ, il en existe par contre certains qui ne demandent pas d'argent pour débiter. C'est le cas pour beaucoup



d'activités de service, notamment dans les prestations aux particuliers, aux métiers dits «intellectuels »...

**Se lancer une fois qu'on a un premier client (j'insiste dessus)**

On oublie souvent ce conseil, mais comme le client est la première source de financement d'une entreprise, il est possible de ne se lancer qu'avec un premier client et un contrat de signé. En leur faisant payer un acompte ou en choisissant de recourir à l'affacturage, il est ainsi possible de récupérer de l'argent frais avant même de commencer à produire ou à fournir un service.

**Vendre du consulting ou de la formation**

Même en ayant en tête une autre activité (qui pourra être développée dans un second temps), il est possible de commencer par une phase où l'offre commerciale ne réclame pas de capitaux. Cela permet en outre de se positionner comme expert de son domaine afin de démarrer la prospection commerciale.

**S'associer**

Oui, si on n'a pas d'argent, il est possible de trouver quelqu'un qui en a et de l'associer au capital !

### **Se poster en interface**

Plutôt que de développer entièrement une solution pour ses clients, il est possible de faire travailler ensemble plusieurs autres sociétés afin de construire la réponse au problème.

### **Profiter de l'infrastructure d'autres acteurs**

C'est surtout le cas aujourd'hui sur le web, où l'on peut ouvrir un service ou un site de e-commerce entièrement à partir de services tiers, sans même toucher une ligne de code. Mais ce peut aussi être le cas dans la « vraie » vie, pour de la sous-traitance, du recours à des forces commerciales...

### **Tout variabiliser**

En effet, s'il faut des capitaux de départ, c'est qu'il y a un investissement et des frais fixes. Le fait de tout variabiliser (passer d'un investissement à un leasing, payer au résultat...) supprime le besoin d'argent au départ. La variable devient la trésorerie. Il ne faut pas traîner pour facturer !

### **Recourir au « bootstrapping »**

En gros, il s'agit d'avoir moins besoin d'argent. Limiter ses coûts, ne pas se payer, faire « au moins cher » surtout si c'est gratuit, et essayer de tenir le plus longtemps comme cela. C'est de plus en plus à la mode, même d'ailleurs pour les boîtes qui ont de l'argent.

### **Lancer sa boîte en gardant son boulot**

Enfin, si vous êtes salarié, ne plaquez pas tout pour vous lancer dans votre projet, mais, gardez vos deux activités pendant un certain temps, au moins histoire de voir si votre projet fonctionne ou non. En gros, montez votre boîte en parallèle avec un revenu fixe assuré. C'est sûr, ça ira moins vite, mais si vraiment il n'est pas possible de faire autrement, c'est bien mieux que rien. En plus de tout cela, vous avez à votre disposition d'autres moyens de réduire vos coûts d'implantation et de fonctionnement :

### **Travailler à Domicile**

Ainsi vous n'avez pas besoin de louer un bureau ou un espace de travail. De plus, vous n'avez pas d'argent de transports à dépenser, ce qui représente une belle économie.

Bien évidemment, suivant votre projet d'entreprise, il n'est pas forcément possible d'appliquer ces conseils. Alors s'il est possible d'entreprendre sans capitaux importants, c'est sûr que cela est plus facile. Cela permet d'aller plus vite et de débloquer les situations difficiles plus rapidement, de renforcer son équipe et de vraiment donner toutes les chances à son projet. Les économies africaines se classent facilement parmi les plus résistantes au monde. L'Afrique devient une plaque tournante de plus en plus attractive pour les investisseurs à la lumière des différentes réformes économiques, politiques et sociales que connaît le continent. Cela crée un environnement d'affaires amélioré propice à l'investissement direct étranger.

Dans l'entrepreneuriat, tout est question de stratégie et non d'idée, d'exécution de l'idée qu'on a et non la rédaction poétique de celle-ci! C'est pourquoi quasiment tous les plus riches de tous les pays du monde n'ont pas fait de grandes études. Ils ne rédigent pas de business plan au début, mais juste un simple projet avec des objectifs à atteindre (important tout de même d'avoir des objectifs à atteindre ainsi qu'un canevas, ceci ne nécessitant pas de grandes études) et surtout, ils ont une motivation ainsi qu'une détermination sans faille ! Ils se lancent IMMÉDIATEMENT sur le terrain et ils apprennent de leurs erreurs par la pratique, sans jamais se décourager malgré les épreuves. Par la suite, lorsque leurs business commencent à bien fonctionner, ils s'entourent de ceux qui ont fait de grandes études pour fructifier d'avantage leurs activités, ces derniers rédigent alors (uniquement à ce moment) un business plan cette fois-là concret (car, il existe déjà un business) étant donné qu'une connaissance théorique est tout de même nécessaire lorsqu'on veut lancer une activité d'une plus grande ampleur ! L'école ne forme qu'au salariat et ces aspects stratégiques-là n'y sont pas enseignés et je tiens à préciser que c'est fait EXPRESSÉMENT ! Car, les programmes scolaires sont rédigés par des patrons qui ont besoin de salariés et non d'autres patrons comme eux, dans le but d'éviter que ces derniers ne viennent diminuer la place dans la mangeoire, raison pour laquelle il existe des formations (FONDAMENTALES) qu'on n'enseigne pas sciemment à l'école pour la simple raison qu'il faut éviter que les jeunes aient cet esprit de création d'entreprises une fois leur diplôme obtenu! Il faut savoir que nos programmes scolaires actuels découlent encore de l'époque coloniale...À la fin des études, nous sommes sciemment canalisés à rédiger un beau CV avec une belle photo ou à entrer dans la fonction publique, notre rêve étant

donc d'être un employé et un employé par définition n'est jamais un acteur dans la société !

Il faut savoir commencer un projet avec le financement dont vous disposez, sans prendre de crédit, erreur stratégique grave au début surtout lorsque vous n'avez pas encore de PRODUCT MARKET FIT (*Business Model*). Commencer petit puis grandir progressivement. Avoir une détermination et un esprit d'abnégation sans faille, et non passer la majeure partie de son temps à se plaindre, ce qui n'avance personne au final ! Faire un travail de développement personnel et apprendre à gérer son argent. Ça peut sembler facile, mais c'est très complexe lorsqu'on ne maîtrise pas les bases ! Être pluridisciplinaire et autodidacte !

## EXERCICE

Pour chacune des 100 idées de projets dans cet ouvrage, vous devez faire cet exercice pour débiter le projet. Il s'agit pour vous de résoudre cette simple équation à trois inconnues à savoir :

$$X = Y + Y$$

En déterminant avec précision X, Y et Z.

**X**

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

**Y**

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

**Z**

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Les 100 projets qui suivent doivent bénéficier de la même stratégie (équation entrepreneuriale) afin d'être implémenté de la meilleure des manières.

**100 idées de projets  
lucratifs dans lesquels  
vous devriez envisager  
d'investir si vous ne  
disposez pas de  
financement**



- 1. Chasseur immobilier : traquer des biens à la place des acheteurs,**
- 2. Comptable à la tâche : offrir ses services en freelance aux PME,**
- 3. Coach de vie, motivateur : de l'écoute...et un téléphone,**
- 4. Faire visiter sa région, promotion du tourisme : le premier pas vers une agence de voyages,**
- 5. Organiser des obsèques en sous-traitance : un business peu réjouissant mais florissant,**
- 6. Rechercher et ouvrir des chambres d'hôte : un bon moyen de rentabiliser les espaces vides,**
- 7. Mon avocat en ligne : une plateforme virtuelle de conseil par des avocats,**
- 8. Home service : ménagère à domicile, pressing à domicile, etc.**
- 9. Planificateur et organisateur d'évènements,**
- 10. Moderniser les activités artisanales : chaussures, sacs, vêtements, etc.,**
- 11. Shopping en ligne avec des articles en sous-traitance,**

- 12. Restaurant virtuel et livraison à domicile de plats achetés ailleurs (supermarchés, etc.),**
- 13. Home-stage : relooker du mobilier à moindre coût,**
- 14. Organiser l'entretien des entreprises en dehors des heures de bureau : ménage, rangement, lessive, etc.**
- 15. S'occuper des ordures dans les ménages et les transformer (biogaz, bio engrais, etc.)**
- 16. Acheteur professionnel : conseil vestimentaire, guide achat informatique, etc.,**
- 17. Mon médecin en ligne, programmation de rendez-vous avec des médecins**
- 18. Mon répétiteur en ligne : service de conseil et d'orientation pour les élèves et étudiants,**
- 19. Un coffre-fort pour les données numériques : archivages électroniques,**
- 20. Louer des places de parking**
- 21. Mon mécanicien auto en ligne,**
- 22. L'industrie de l'anniversaire d'enfants : organisateur d'anniversaires et d'événements pour enfants,**

- 23. Services de confection de dossiers pour concours et documents administratifs clé en main,**
- 24. Marqueteur en ligne d'entreprise physique,**
- 25. Mon laboratoire d'analyse en sous-traitance,**
- 26. Mon photographe en ligne,**
- 27. Plateforme de location de voiture ou de covoiturages**
- 28. Organisateur d'événements de rencontre entre célibataires en partenariat avec des dance-clubs, snack-bars, etc.,**
- 29. Plateforme de réservation et d'achat de billet d'avion, billet de train, de bus, etc.,**
- 30. Organisateur de formation en ligne : Informatique, management, finance, etc.,**
- 31. Ouvrir une structure de vente d'eau potable,**
- 32. Mettre sur pied une structure de valorisation de nos boissons locales avec de nouveaux packagings : foléré, kossam, matango, etc.**
- 33. Créer une tontine et utiliser un capital intérêt des cotisations pour financer des StartUps, puis prendre des parts dans les entreprises qui seront ainsi créées,**

- 34. Plateforme permettant de faciliter les achats en ligne,**
- 35. Plateforme d'échange et de vente d'objets,**
- 36. Mettre sur pied une garderie d'enfant,**
- 37. Créer une structure permettant de ramener les enfants de l'école maternelle à la maison après les cours,**
- 38. Créateur de site internet pour les PME,**
- 39. Community Manager : Animer et fédérer des communautés sur Internet pour le compte d'une société, d'une marque, d'une célébrité ou d'une institution,**
- 40. Plateforme de réservation de taxi, de véhicule,**
- 41. Mise en place d'un marché, vendant uniquement des produits Made in Africa,**
- 42. Plateforme de troc / échange de services,**
- 43. Plateforme de location et promotion de la lecture, vente et échange de livre,**
- 44. Plateforme de lutte contre le gaspillage alimentaire en récupérant les produits dont la date d'expiration est proche pour les transformer en biogaz, les offrir aux personnes démunies, etc.,**

- 45. Plateforme d'aide aux PME pour les recrutements,**
- 46. Plateforme de tourisme participatif qui permet de trouver des personnes aux mêmes intérêts pour voyager/faire des activités ensemble tout en se partageant les frais,**
- 47. Plateforme d'achat en gros qui permet de trouver des personnes qui souhaitent effectuer les mêmes achats afin de les acheter en gros pour réduire les coûts,**
- 48. Création d'une plateforme d'échange de devises,**
- 49. Plateforme de recyclage de déchets plastiques en pavés,**
- 50. Plateforme de professionnalisation de vente des produits de consommation locaux (safou, porcs, poulets.),**
- 51. Plateforme de cuisine à domicile pour ceux qui ne savent pas cuisiner,**
- 52. Plateforme de coaching sportif et alimentaire,**
- 53. Unité de production de biodiesel à partir des huiles de fritures**
- 54. Extraction et commercialisation d'huiles essentielles**
- 55. Production et distribution de jus de fruits**
- 56. Plateforme d'orientation scolaire et éducative**

- 57. Plateforme de suivi du travail des élèves à l'école**
- 58. Plateforme de promotion des produits locaux**
- 59. Numérisation des livres scolaires**
- 60. Plateforme de commercialisation des produits artisanaux**
- 61. Plateforme de valorisation des produits locaux par la cuisine**
- 62. Le tannage écologique**
- 63. Plateforme de traitement et analyse statistique**
- 64. Production des poussins d'un jour**
- 65. Plateforme en ligne de formation sur les techniques agricoles**
- 66. Emission de musique en ligne**
- 67. Réparateur mobile en ligne**
- 68. Structure de nettoyage (bureaux, domicile, etc.)**
- 69. Plateforme de recherche de site tourisme**
- 70. Production artisanale de la bière**
- 71. Production et distribution artisanale de whisky, vin rouge à base de fruits**
- 72. Consulting en stratégie de communication**
- 73. Modélisation 3D de produits avant réalisation**

**74. Plateforme de réservation d'hôtel, restaurant, auberge, etc.**

**74. Plateforme de vente d'E-books**

**75. Plateforme de vente de thèses universitaires**

**76. Plateforme de gestion de ses clients**

**77. Plateforme de rencontre pour sénior**

**78. Plateforme d'orientation professionnelle pour personnes à la retraite**

**78. Plateforme de réinsertion sociale d'anciens prisonniers**

**79. Mon coursier à volonté**

**80. Plateforme d'aide à l'espionnage industriel**

**81. Plateforme d'aide aux enfants en difficultés scolaire**

**82. Plateforme de location de maisons et appartements meublés**

**83. Plateforme de formation pour femme enceinte et qui viennent d'accoucher**

**84. Le business du poids**

**85. Plateforme d'aide au recrutement**

**86. Pompes funèbres en ligne**

**87. Plateforme de location du matériel agricole, chantier, etc.**

- 88. Plateforme pour apprendre à devenir hacker ou se former contre les hackers**
- 89. Plateforme de femmes coquines pour soirées**
- 90. Livraison de médicaments**
- 91. Soins à domicile pour sénior**
- 92. Stockage entre particulier**
- 93. Location de camions et véhicules pour colis**
- 94. Plateforme d'évaluation des structures publiques et privées**
- 95. Plateforme d'évaluation des employés**
- 96. Plateforme de suivi et d'entretien mobile**
- 97. Plateforme pour changer d'emploi à temps partiel**
- 98. Plateforme de troc d'objet**
- 99. Plateforme de recherche d'objets volés et égarés**
- 100. Plateforme de covoiturage.**

*Si l'une de ces 100 idées vous intéresse et que vous souhaitez comprendre comment l'implémenter, contactez l'équipe StartUp Academy !*



## ***Start-Up Academy***

*L'école des futurs patrons*



### **Contacts :**



**Email:** *startupacademy237@gmail.com*



**Téléphone :** *(+237) 699 721 033 / 696 509 167/675 353 237*



**WhatsApp:** *(+237) 677 619 011 / 699 721 033/ 675 353 237*



**Facebook:** *Start-Up Academy; Dr Claudel Noubissie; Claudel Noubissie*



**Site Internet :** *<http://www.startupacademy237.com/>*

# **Annexe 1 : l'école détruit les talents cachés de vos enfants !!!**



**J**e vous emmène dans cette merveilleuse aventure de découverte....et d'apprentissage.

Si certains enfants ont un talent qu'on remarque très rapidement, chez d'autres, les talents sont moins visibles, mais ils existent TOUJOURS ! Chaque enfant a un talent spécial, et c'est aux parents d'aider leur bambin à le révéler. Leur capacité d'expression de ces talents résulte des formes d'intelligences que chacun de nous exprime, dès le plus jeune âge.

Il existe 9 formes d'intelligences :

## 1. L'intelligence verbo-linguistique

Ce type d'intelligence se concentre sur les compétences linguistiques, comme son nom l'indique. C'est dans cette forme qu'on retrouvera les meilleurs écrivains, poètes, orateurs...

## 2. L'intelligence logico-mathématique.

Ce type d'intelligence se concentre sur la capacité à penser de façon analytique et à discerner des schémas. Cela ne signifie pas nécessairement que vous soyez bon en mathématiques, mais que vous les apprenez plus facilement. Ce type d'intelligence donne les meilleurs mathématiciens, informaticiens, physiciens...

## 3. L'intelligence corporelle-kinesthésique.

Ce type d'intelligence vous permet d'utiliser votre corps avec plus d'habileté que les autres. Cela fait d'excellents athlètes, chirurgiens, footballeur, artisans...

## 4. L'intelligence spatiale.

Ce type d'intelligence est le plus souvent caractérisé par la pensée en images et la capacité à se rappeler des souvenirs et des images plus facilement. Cette intelligence est très fréquente chez les artistes.

## 5. L'intelligence interpersonnelle.

Ce type d'intelligence est caractérisé chez les personnes qui ont plus d'empathie que les autres. Cette intelligence vous permet d'identifier par l'expérience ce que les autres ont. Les personnes qui ont ce type d'intelligence font d'excellents travailleurs sociaux, politiciens, enseignants, préfèrent les sports en groupe et en général, aiment les *Ndjangui*<sup>8</sup>.

## 6. L'intelligence musicale.

Ce type d'intelligence est caractérisé par la capacité à se souvenir de la musique, apprendre facilement d'un instrument, et à apprécier les subtilités de la musique que les autres n'entendent pas. Naturellement, ce type d'intelligence donnera de meilleurs musiciens que les autres.

## 7. L'intelligence existentielle.

C'est l'intelligence des penseurs profonds et des philosophes. Elle pousse les gens à remettre en question l'existence elle-même. Elle permet d'appréhender les questionnements sur les événements de la vie, l'origine et le sens des choses, les valeurs éthiques et le sens de la justice.

---

<sup>8</sup> Tontines.

## 8. L'intelligence naturaliste.

Ce type d'intelligence est le plus rare.

L'intelligence naturaliste est une intelligence relative au monde naturel. Vous comprenez l'environnement et vous êtes souvent capable d'apprendre facilement les différents types de plantes et les différentes espèces animales. Cette intelligence est très fréquente chez les agriculteurs, les éleveurs...

## 9. L'intelligence intra personnelle ou émotionnelle

L'intelligence émotionnelle est centrée sur l'intérieur.

Vous êtes capable de vous connecter avec vous-même et vos sentiments sur les choses. Vous vous faites passer en priorité sur les autres. Il s'agit de la capacité à décrypter ses propres émotions, à rester ouvert à ses besoins et à ses désirs. C'est l'intelligence de l'introspection, de la psychologie analytique. Elle permet d'anticiper sur ses comportements en fonction de la bonne connaissance de soi. Il est possible mais pas systématique, qu'une personne ayant une grande intelligence émotionnelle, soit qualifiée par son entourage de personne égocentrique. Ces personnes sont intuitives, elles ont le sens de l'auto critique, aiment apprendre et s'améliorer. Surtout, l'intelligence émotionnelle est une forme d'intelligence qui suppose la capacité à contrôler ses sentiments et émotions et ceux des autres, à faire la distinction entre eux et à utiliser cette information pour orienter ses pensées et ses gestes.

Malheureusement, à l'école, il existe un formidable gaspillage d'intelligence, de la maternelle à l'université, les élèves et étudiants sont dans une situation de sous-emploi intellectuel. Le système scolaire ne permet ni aux uns ni aux autres de développer au mieux les différentes formes d'intelligences résumant ce que Einstein disait :

*« Tout le monde est un génie. Mais si vous jugez un poisson sur ses capacités à grimper à un arbre, il passera sa vie à croire qu'il est stupide. »*

Un enfant qui a une formidable intelligence musicale par exemple aura beaucoup de difficultés pour s'en sortir à l'école classique. J'ajoute que ce gaspillage d'intelligence est double. Il ne touche pas seulement les écoliers de la maternelle à l'Université, il concerne aussi les enseignants, et en particulier ceux qui inventent, cherchent et ont à cœur de s'engager dans l'approfondissement ou le renouvellement de leurs pratiques pédagogiques.

Si leurs efforts s'avèrent parfois vains, c'est que les structures sont pesantes et qu'ils se heurtent à des freins de toutes sortes : des parents, des collègues, des directions, tout comme les autorités administratives qui pèsent sur l'école...

**Comment déterminer le talent de ses enfants tout en sachant qu'il s'agit d'une étape fondamentale pour leur bien être futur ?**

Pendant les vacances et même durant les débuts des classes, c'est l'occasion propice pour détecter les dons cachés des enfants et

les développer. Et c'est aussi une bonne astuce pour éviter l'ennui. Il est important de laisser les enfants consacrer plus de temps à leur talent et à leur passion, ils peuvent cacher derrière leurs petits corps de grandes surprises.

Les enfants ont besoin d'occasions pour rêver, explorer et parler de leurs rêves, et ce sont les parents qui ont le devoir d'aider leurs enfants à découvrir leurs dons en leur laissant la liberté nécessaire pour s'épanouir et explorer. Pour dénicher les talents cachés de son enfant, il faut le surveiller, guetter son comportement, l'écouter afin de mieux le comprendre et découvrir ses véritables centres d'intérêt, ce qui est rarement fait à l'école où l'évaluation ne prend en compte que la note en mathématiques, physique, anglais, etc.

Par exemple, si l'enfant chantonne, gazouille et manifeste une envie presque irrésistible de jouer d'un instrument à un âge précoce, pourquoi ne pas lui faire découvrir le monde de la musique ? Il n'y a pas d'âge pour apprendre ! Les parents peuvent initier leurs bambins à suivre des cours d'éveil à la musique. Ces cours permettent aux tout-petits d'explorer un nouveau monde : celui des sons, des mélodies, des rythmes... Par des comptines et chansonnettes, l'enfant découvre de façon ludique l'univers musical. Il partage, entre autres, avec ses petits camarades les plaisirs du chant et de la danse.

Si, en revanche, l'enfant a un penchant pour un sport particulier, il faut l'inscrire rapidement dans l'activité physique de ses rêves. N'importe quel sport ne peut être que bénéfique pour lui.

Certains enfants, généralement des filles, préfèrent imiter leurs parents concernant les tâches domestiques, notamment pour faire de la cuisine, il faut les encourager. Cuisiner en famille peut être très



amusant. Il faut juste choisir des recettes simples et surveiller de près les petits pendant leur travail pour leur sécurité.

Pour éviter que l'enfant se révolte, développe une haine et conteste ses parents, ces derniers devraient lui servir d'exemple et l'inspirer pour qu'il puisse éventuellement atteindre ses objectifs et réaliser ses rêves. Par crainte qu'il ne développe pas d'intérêts ou d'aptitudes précises, les parents sont trop souvent portés à exposer les enfants à toutes sortes de possibilités et les forcer à pratiquer quelque chose. Ils devraient plutôt être à l'écoute et respecter leur enfant. Lorsqu'on voit qu'un enfant a un intérêt particulier pour quelque chose, il faut provoquer doucement les occasions pour que celui-ci en apprenne davantage sur le sujet (aller voir un match de football, laisser un instrument de musique dans le salon...). Il faut encourager son enfant à jouer et à s'amuser dans les domaines qui l'intéressent et prendre les choses à la légère. Il ne faut pas le forcer à poursuivre une voie qui ne lui ressemble pas ou qui l'attriste.

Finalement, il ne faut pas oublier de faire sentir à son enfant qu'on l'aime pour ce qu'il est, et non pour ce qu'il fait. Beaucoup de parents vont à l'encontre du désir de leur enfant !

### **Question :**

Comment peut-on détecter un don ou un talent chez un enfant ?

### **Réponse**

C'est en observant et en étant à l'écoute de votre enfant que vous pouvez détecter un intérêt spécifique ou une tendance répétée à

réussir une activité ou un loisir. Si c'est le cas, les parents n'hésitent pas en général à inscrire l'enfant dans un centre où il peut développer son intérêt et le formaliser. Les enseignants de la discipline sont à même alors de confirmer un don spécifique ou un talent qui est une aptitude extraordinaire pour l'âge.

**Question :**

Une fois ce don détecté, comment les parents peuvent-ils aider leur enfant à le développer ?

**Réponse :**

Certains parents vont au contraire à l'encontre du désir de leur enfant, car celui-ci ne concorde pas avec l'image qu'ils se font de lui (garçon qui veut danser ou une fille qui aime le karaté) ou parce qu'ils projettent leur propre désir inconscient ou une de leurs activités rêvées et non réalisées sur leur progéniture. En fait, il s'agit pour le parent de repérer le don et de l'encourager. Une fois de plus, n'hésitez pas à inscrire l'enfant dans un centre où il peut développer son intérêt et le formaliser

**Question :**

Combien de temps l'enfant doit-il consacrer au développement de son don ?

**Réponse :**

Un compromis doit être trouvé entre les devoirs scolaires, le temps passé en famille et le temps consacré aux dons et loisirs.

Un don ne peut pas faire abstraction de l'école ni des moments ludiques.

 **CONSEILS AUX PARENTS**

Les parents doivent être un modèle d'identification. Ils doivent accorder à leurs propres passe-temps et intérêts les efforts qu'ils méritent.

Il faut offrir aux enfants un grand choix d'activités parascolaires, comme les scouts, les sports d'équipe ou la musique. Il faut remarquer les bons coups des enfants, et ne surtout pas les ignorer sous prétexte qu'ils sont tranquilles et concentrés dans une activité. Cherchez plutôt à valoriser ce qu'ils font en les félicitant. Les parents doivent aider les enfants à progresser sans leur mettre de trop lourds fardeaux sur les épaules.

Si un des enfants aime pianoter, on peut lui lire l'histoire d'un grand musicien, l'amener faire un tour dans un magasin de musique ou lui demander s'il veut suivre des cours de piano.

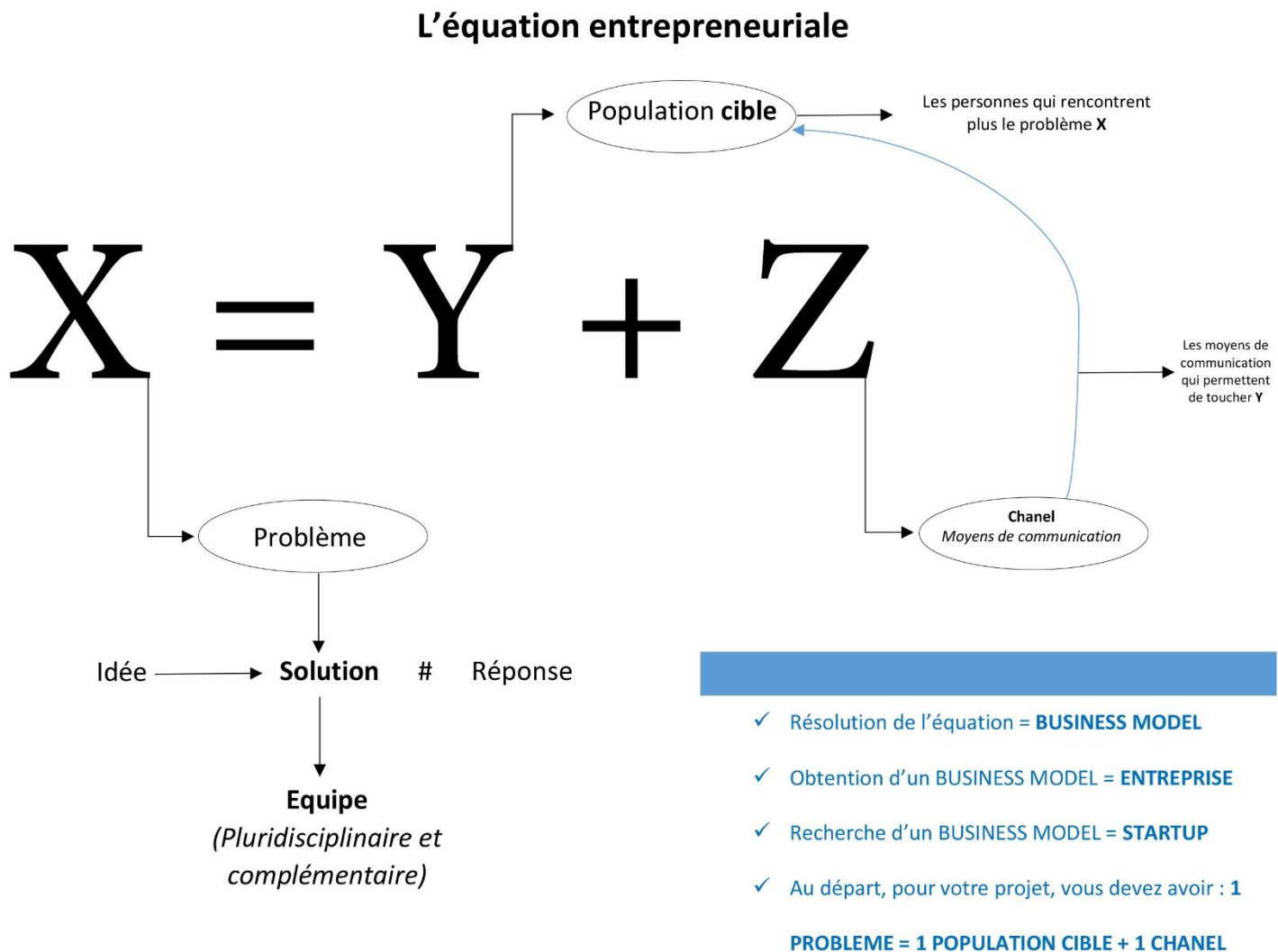
Il faut également laisser l'enfant essayer différentes activités, et observer lesquelles stimulent le plus son enthousiasme. Les parents

doivent respecter les choix des enfants, même si ce ne sont pas ceux qu'ils auraient privilégiés.

Quand une performance n'est pas à la hauteur des attentes, il faut féliciter l'enfant pour avoir essayé ou participé et non le brimer, ce n'est qu'un exercice après tout ! Il y a ainsi moins de risque qu'il abandonne.

Surtout, apprenez la lecture et stimulez le goût pour les livres à vos enfants DÈS LE BERCEAU, ils deviendront, naturellement, les MEILLEURS !!!

## Annexe 2 : Schéma de l'équation entrepreneuriale



Par Claudel NOUBISSIE

## Annexe 3 : Différences entre une entreprise et une StartUp

## ENTREPRISE VS STARTUP

| ENTREPRISE                                                                                                                                            | STARTUP                                                                                                                                                    |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1. Possède déjà un <b>BUSINESS MODEL</b>                                                                                                              | 1. Ne possède <b>AUCUN BUSINESS MODEL</b>                                                                                                                  |
| 2. Équation entrepreneuriale déjà connue et codifiée (X, Y et Z)                                                                                      | 2. Équation entrepreneuriale en cours de résolution...                                                                                                     |
| 3. Réplique et optimise la résolution de son équation entrepreneuriale                                                                                | 3. Ne possède pas encore une équation entrepreneuriale, donc ne peut ni la répliquer ni la rendre exponentielle                                            |
| 4. Sa mise en œuvre nécessite un <b>BUSINESS PLAN</b> (plan d'un <b>BUSINESS MODEL</b> qui existe déjà)<br><br>Financement important et indispensable | 4. Sa mise en œuvre ne nécessite <b>AUCUN BUSINESS PLAN</b> (car n'ayant <b>AUCUN BUSINESS MODEL</b> préalable)<br><br>Financement inutile à cette étape   |
| 5. Propose sa valeur (solution X), à une population cible (Y), en passant par un moyen de communication (Z)                                           | 5. Cherche encore X, Y et Z ; possède parfois l'un des 3, 2/3 ou parfois les 3 mais qui ne fonctionnent pas encore de manière à rendre l'activité rentable |
| 6. (Y) achète le produit (X) en ayant connu son existence à travers (Z)                                                                               | 6. Parfois ayant X, Y mais pas Z, ou une autre des combinaisons similaires                                                                                 |
| 7. La valeur captée (argent) par l'entreprise à travers la résolution de son équation permet son fonctionnement                                       | 7. La StartUp ne capte encore aucune valeur financière rentable                                                                                            |



## EXEMPLE D'ENTREPRISE ET DE STARTUP

| <b>ENTREPRISE</b><br>(Hôtel)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              | <b>STARTUP</b><br>(Plateforme de réservation de chambre)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Le BUSINESS MODEL de l'hôtel est déjà connu, codifié et rédigé !</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | <b>BUSINESS MODEL inexistant !</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
| <p>X :</p> <p><b>Le problème que l'hôtel résout est connu</b></p> <p><b>La solution que l'hôtel propose pour résoudre ce problème est connue</b></p> <p><b>L'équipe qu'il faut pour mettre sur pied un hôtel est connu</b></p> <p>Y : La population cible de l'hôtel est connue</p> <p>Z : Les moyens de communication à utiliser pour faire fonctionner un hôtel sont connus</p> <p><b>Donc, l'hôtel sait exactement comment gagner de l'argent.</b></p> | <p>Doit résoudre l'équation entrepreneuriale pour fonctionner et être rentable et pour cela, il y a plusieurs simulations à faire :</p> <p><b>Identifier le problème à résoudre en commençant par une niche (chambre pour étudiant ? plateforme touristique ? etc.)</b></p> <p><b>Déterminer une solution de départ (partenariat avec les établissements hôteliers ? détenteurs d'appartements meublés ? personnes lambda disposant de chambres ou appartements qu'ils pourraient louer ?)</b></p> <p><b>Identifier ceux qui rencontrent le plus ce problème (Y)</b></p> <p><b>Trouver le moyen de communication (Z) qui permettra de toucher (Y) : réseaux sociaux, prospection, etc.</b></p> <p><b>Donc, la plateforme de réservation de chambres ne sait pas encore comment gagner de l'argent !</b></p> |
| <b>L'hôtel réplique juste et optimise la résolution de son équation entrepreneuriale pour gagner plus d'argent</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        | Ne possède pas encore un modèle de business et le recherche de manière permanente...                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
| <b>Mettre sur pied un hôtel nécessite la rédaction d'un BUSINESS PLAN</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 | <b>Financement inutile à cette étape, l'urgence étant de trouver le Business</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |

| <p>(puisque son BUSINESS MODEL existe déjà)<br/> <b>Financement important et indispensable</b></p>                                                                                                                                                   | <p>Model avec le moins d'argent possible<br/> <b>(100 000 FCFA maximum !)</b></p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p><b>L'hôtel propose sa valeur (X) à ses clients (Y) en passant par (Z)</b></p>                                                                                                                                                                     | <p>La StartUp ne capte pas encore une valeur financière rentable au départ (même lorsqu'elle gagne de l'argent, elle essaye de rendre l'activité scalable. La scalabilité c'est la capacité pour une StartUp de développer massivement son volume d'activité afin de réaliser des économies d'échelle, et ce le plus rapidement possible.</p>                                                                                                                       |
| <p><b>(Y) achète la valeur (X) de l'hôtel en ayant connu son existence à travers (Z)</b></p>                                                                                                                                                         | <p>C'est à cette étape que la StartUp évalue toutes les combinaisons possibles pour voir la solution qui fonctionne mieux : les clients viennent sur notre plateforme pour quoi au juste ? Visiter les sites touristiques ? Ils préfèrent les excursions ? Les meublés ? Les chambres d'hôtel ? Ils sont majoritairement dans quelle ville ? etc.</p> <p>C'est donc un questionnement permanent pour identifier ce qui fonctionne afin de rendre cela scalable.</p> |
| <p><b>L'argent que l'hôtel gagne en captant l'argent de ses clients découlant de la valeur qu'elle lui propose, permet son fonctionnement :</b><br/> <b>Loyer</b><br/> <b>Salaires</b><br/> <b>Impôts</b><br/> <b>Charges fixes et variables</b></p> | <p>La StartUp ne capte encore aucune valeur financière rentable</p> <p>Tant que les revenus d'une StartUp ne sont pas stables, elle ne doit <b>JAMAIS</b> engager les charges suivantes :<br/> <b>Prendre un local</b><br/> <b>Recruter du personnel salarié</b><br/> <b>Légaliser la structure</b></p>                                                                                                                                                             |

|                                                                |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
|----------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Investissement</b><br><b>Epargne</b><br><b>Actionnaires</b> | <b>Prendre un crédit</b><br><b>Etc.</b><br><b>Cela relève d'un NON SENS !</b><br><br><b>Ces charges se prennent uniquement</b><br><b>lorsque le BUSINESS MODEL existe</b><br><b>déjà, fonctionne et est rentable,</b><br><b>JAMAIS AVANT !</b><br><br><b>Si vous prenez le risque de le faire, la</b><br><b>probabilité que votre structure</b><br><b>disparaisse est très élevée...Bonjour</b><br><b>les témoignages, parfois post-mortem.</b> |
|----------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

## **Annexe 4 : La scalabilité**

## SCALABILITÉ

La scalabilité c'est le saint graal de toutes les StartUps !

Toute StartUp sérieuse essaye d'atteindre ce niveau de croissance à l'échelle.

La scalabilité c'est la capacité pour une StartUp de développer massivement son volume d'activité afin de réaliser des économies d'échelle, et ce le plus rapidement possible.

Être scalable, c'est donc donner toutes les possibilités à sa startup d'effectuer une croissance rapide, efficace et durable. Et cela se prépare bien en amont grâce à...une stratégie ! Et comme toute stratégie, elle se prépare, se conçoit, se teste et exige des résultats.

La scalabilité implique donc trois phénomènes économiques qui doivent se produire simultanément. Après chaque vente (produit ou service) que vous effectuez :

- 1. Les coûts baissent,**
- 2. Les bénéfices montent,**
- 3. Le rendement devient croissant et la qualité du produit/service augmente !**

Prenons un exemple avec deux boulangeries :

| <b>Boulangerie classique</b>                                                                                                    | <b>Boulangerie scalable</b>                                                                                              |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Au départ, elle fabrique de manière artisanale 5 pains par jour. Ses pains sont excellents, tout le quartier en raffole.</b> | Au départ, elle fabrique de manière artisanale 5 pains par jour. Ses pains sont excellents, tout le quartier en raffole. |
| <b>Les clients achètent ses pains chaque matin et les recommandations se font.</b>                                              | Les clients achètent ses pains chaque matin et les recommandations se font.                                              |

C'est ainsi que, jour après jour, son volume de client augmente. Il passe à 10 pains par jour, puis 20, 30, 40...

La charge de travail étant plus importante avec le temps, il décide de recruter d'autres boulangers, des serveurs, prendre un local plus grand et ouvrir des boulangeries dans d'autres villes.

C'est ainsi qu'elle industrialise la production de son pain, au départ 5 pains par jour dans un seul point de vente, aujourd'hui 100 000 pains par jour dans 200 points de ventes avec 500 salariés.

#### **Conséquences directes :**

- ✓ **Les coûts augmentent (plus de salaires à payer, plus d'impôts à payer, plus de loyer à payer, etc.)**
- ✓ **Les bénéfices montent (il gagne plus d'argent qu'au départ)**
- ✓ **La qualité du pain baisse progressivement, car il ne consacre plus autant d'amour pour le fabriquer comme au départ et le volume de pain à produire par jour pousse à ne plus respecter tous les procédés à la règle).**

C'est ainsi que, jour après jour, son volume de client augmente. Il passe à 10 pains par jour, puis 20, 30, 40...

La charge de travail étant plus importante avec le temps, **elle décide de ne pas recruter, ni prendre un nouveau local !**  
**Elle développe une autre stratégie.**

**Elle crée un syndicat de boulangers, et dans cette institution ils définissent ensemble les règles à respecter pour produire ce pain avec cette formule magique qu'elle a découverte. Ils définissent donc le cahier de charges à respecter pour produire ce pain.**

**Elle crée une plateforme dans laquelle les boulangers qui souhaitent travailler avec elle s'inscrivent.**

**Lorsqu'un boulanger s'inscrit dans la plateforme, un algorithme d'intelligence artificielle teste ses compétences et lorsqu'il est apte, il reçoit le cahier de charges à respecter.**

**Quelques mois après, 20 000 boulangers s'inscrivent dans la plateforme dans 30 pays du monde.**

**Chaque boulanger a l'obligation de produire uniquement 5 pains par jour en respectant ce cahier de**

**Donc, cette industrie ne sera JAMAIS SCALABLE !**

**Exemples d'entreprises non scalables au Cameroun :**

- Supermarchés
- Quincailleries
- Restaurants
- Etc.

charges et lorsque le boulanger inscrit dans la plateforme livre les 5 pains chaque matin, il reçoit 50 FCFA par pain livré.

Mais, pour produire le pain, il achète ses ingrédients lui-même, utilise son four, ses locaux et son propre matériel, tout ce qu'il livre à la plateforme c'est le pain respectant les normes.

Dans la plateforme, il existe aussi des services indépendants de livraisons (qui disposent de leurs motos, vélos et une logistique propres à eux).

Lorsqu'un client passe la commande d'un pain sur la plateforme, l'algorithme d'intelligence artificielle localise grâce au GPS le client en question, ce qui permet au service de livraison de voir les boulangers de la plateforme à proximité de ce client ainsi que le moto taximan de leur plateforme le plus proche, qui va donc prendre le pain chez ce boulanger pour livrer à ce client en moins de 5 min !

Chaque jour, cette plateforme produit et livre donc 100 000 pains en utilisant ce procédé et ceci dans plusieurs pays en même temps !

Conséquences directes :

|  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
|--|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  | <ul style="list-style-type: none"><li>✓ <b>Les coûts baissent</b><ul style="list-style-type: none"><li>- la plateforme se développe une seule fois et avec l'algorithme d'intelligence artificielle qui l'accompagne, elle apprend du comportement de ses utilisateurs pour s'adapter automatiquement à leurs besoins,</li><li>- le boulanger de départ n'a AUCUN nouveau salariés, puisque tout le monde travaille en indépendant et gagne juste des commissions, ceci à travers plusieurs pays avec des représentations et des franchises. Dans un pays comme le Cameroun, avec le vide juridique sur les StartUps, ce type de structure sera certainement sous-évalué sur le plan fiscal par rapport à son réel potentiel et ses revenus,</li><li>- AUCUN nouveau loyer à payer, etc.</li></ul></li><li>✓ <b>Les bénéfices montent (</b><ul style="list-style-type: none"><li>- il gagne plus d'argent qu'au départ, sans faire plus d'effort</li></ul></li><li>✓ <b>La qualité du pain augmente et ne baisse JAMAIS</b></li></ul> |
|--|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|



- Puisque chacun boulanger fait un nombre très faible de pains par jour et qu'il existe une norme à respecter pour être dans la plateforme, la qualité du pain ne baisse pas comme dans la boulangerie classique.
- Aucune file d'attente pour acheter le pain, ce qui améliore l'expérience client, puisque chaque client qui commande est livré 5 minutes maximum après grâce à l'algorithme d'intelligence artificielle et la géolocalisation.
- La base de données client permet de programmer des SMS automatiques aux meilleurs clients afin de les fidéliser, les informer sur la disponibilité d'un nouveau produit ou alors leur informer que la requête qu'ils ont formulée (exemple : vous ne faites pas le pain au miel ?) a été prise en compte en informant par SMS uniquement aux clients qui ont fait cette requête que le pain au miel est déjà disponible sur la plateforme. Ce qui permet de garantir une relation client optimale et dynamique, s'adaptant au jour le jour au besoin des utilisateurs de la plateforme.

**Donc, cette industrie est  
SCALABLE !**

**Exemples de StartUps et  
entreprises scalables (exemples à  
l'international, on en trouve  
presque pas au Cameroun) :**

- Google
- Amazon
- Uber
- Facebook
- Airbnb
- IKEA
- Sociétés de transfert d'argent  
(Western Union, Money  
Gram...)
- Etc.

## Nos partenaires



## SOS Médecins Cameroun

C'est une association offrant des services de consultation et de soins à domicile, des conseils en ligne (téléphone et réseaux sociaux) gratuits, des évacuations sanitaires, des campagnes de santé, etc.

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |                                                                                                                                                                                    |                                                                                                                                                         |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|     | <p>📍 Nouvelle Route Cité, entre le collège AGAPE et Enéo<br/>☎ +237 691 80 13 49   676 34 22 93   654 306 227<br/>📍 25540 Yaounde-Cameroun<br/>@ sosmedecinscameroun@gmail.com</p> | <p>📍 Carrefour Hysacam, Immeuble SOS, 3ème étage<br/>☎ +237 651 876 763   696 491 199<br/>📍 SOS Médecins Cameroun<br/>🌐 www.sosmedecinscameroun.com</p> |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

---

## StartUp Academy



Il s'agit d'un incubateur de StartUps qui permet aux jeunes de développer leur potentiel au-delà de leur formation scolaire et académique, et surtout de stimuler ces derniers afin qu'ils acquièrent le goût de l'entrepreneuriat au travers de la sensibilisation, de la formation ainsi que l'accompagnement dans la levée de fonds de vos projets, consulting, intelligence économique, formation et coaching, aide à l'investissement, etc.)



**Sur Mesure by**

**Claudel Joël NOUBISSIE :**

Une ligne de vêtements et accessoires haut de gamme confectionnés sur mesure, pour hommes, femmes et enfants.



Sur Mesure by Claudel Joël NOUBISSIE



677 61 90 11



## **UN.MEDIA**

**UN.MEDIA** est une agence de communication qui a pour mission principale de redorer l'image et la communication visuelle et audiovisuelle des entrepreneurs et celles de leurs entreprises.

Nos services principaux sont la production photographique professionnelle, la réalisation de spots vidéo de haute qualité, couverture photo-vidéo événementielle, production audiovisuelle.



CONTACT : +237 696509167



## StartUp Colors SAS

C'est une structure qui propose une craie de qualité et surtout compétitive sur le marché camerounais. La marque développe plusieurs types de produits :

- ✓ Boite de 10 craies blanches,
- ✓ Boite de 10 craies couleurs (avec craie fluorescente pour étudier même dans l'obscurité),
- ✓ Boite de 100 craies blanches,
- ✓ , Boite de 10 craies de couleurs.

**StartUp Colors SAS** est une entreprise de « **StartUp Academy** »

The image shows a banner for Seng'a with four colored squares representing different services: Translation (blue), Editions (green), Languages (orange), and Communication (grey). Below these is the Seng'a logo with the tagline 'Comprendre pour faire comprendre'.

Traduction Editions Languages Communication

Seng'a vous accompagne dans chacune des étapes d'une **communication efficace**.

**Seng'a**  
Comprendre pour faire comprendre

## SENG'A

SENG'A est une structure qui fait dans les services linguistiques, pour promouvoir le multilinguisme et l'excellence littéraire. Elle comprend :

- ✓ Un service de traduction - interprétation ( Seng'a traduction)
- ✓ Une maison d'édition (🎵 Seng'a Éditions) pour l'aide à la rédaction, l'édition, l'impression et même la distribution de vos ouvrages,
- ✓ Une unité de langues, cours et accompagnement linguistique etc. (Seng'a languages)
- ✓ Un service de communication (🎵 Seng'a Communication) pour votre communication digitale, vos formations et consultations de projets.

CONTACTS : [servicessenga@gmail.com](mailto:servicessenga@gmail.com)

📞 +237 675 353 237

SENG'A



## StartUp Cosmetics SAS

Marque de cosmétiques adaptée à tous de peaux, et fabriquée entièrement au Cameroun.

StartUp Cosmetics SAS est une entreprise de **Startup Academy**



**Accompagnement**  
en stratégies relation client et  
techniques de vente - Formations  
Conseils - Coaching

Charly D. BAYIKE  
**Founder & General Manager**

+237 677 550 721  
Km5, immeuble Express Union, 4e étage  
negus.strategies@gmail.com  
facebook.com/negusstrategies

## Neguss

NEGUSS se propose d'accompagner les entreprises et Start-Up en stratégie relation client et techniques de vente.

En plus des séances de consultation, coaching et suivi personnalisés, la grande équipe NEGUSS organise des conférences, dispense des formations et accompagne des entrepreneurs et des entreprises afin de les aider à

acquérir et surtout à fidéliser leurs clients à travers des techniques uniques et performantes.





L'Art D'Innover sans Diplôme!

En 2 jours de formation, vous aurez tous les secrets pour réussir en entrepreneuriat au Cameroun !

1

Reprogrammer votre cerveau pour mieux identifier les opportunités d'affaires

2

Transformer vos idées en projet d'entreprise :  
**L'ÉQUATION ENTREPRENEURIALE**

3

Les 20 erreurs à éviter lors du lancement de votre entreprise au Cameroun

4

Investir au Cameroun lorsqu'on vient de l'étranger (Diaspora) :  
Méthodologie et erreurs à éviter

5

Créer une entreprise sans financement au Cameroun : Principes et méthodes  
10 exemples de projet à débiter au Cameroun avec moins de 100.000 FCFA (restaurant, hôpital, industrie de produits cosmétiques, etc....)

6

Intelligence économique et espionnage industriel

7

Techniques de vente et relation client

8

Comment organiser une campagne de levée de fonds pour votre projet au Cameroun ?



Atelier de fabrication : Gel douche, shampoing, lave-main et savon liquide

9

Les meilleurs opportunités d'affaires au Cameroun, comment les saisir et comment investir

50.000  
FCFA

100€  
WEBINAIRE

RÉSERVEZ  
MAINTENANT !

PAUSE CAFÉ OFFRTE  
& NETWORKING

CONTACTS YAOUNDÉ :

☎ 6 77 61 90 11 / 6 96 50 91 67

📍 Carrefour HYSACAM, près du pont de la gare  
(immeuble StartUp Academy, 4e étage)

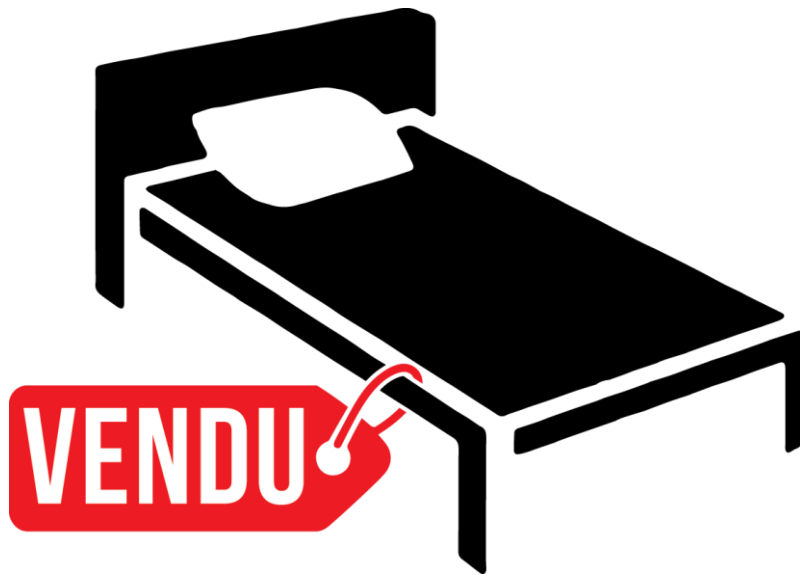
CONTACTS DOUALA :

☎ 6 96 50 91 67 / 6 54 30 62 27

📍 Immeuble pharmacie DEIDO,  
près de la boulangerie COAF (3e étage)







**J'AI VENDU MON LIT !**

► **Pourquoi ?**

Pour sortir de notre sommeil intellectuel (et non physique), travailler dur, il faut cesser de ronfler afin d'apporter de véritables solutions qui permettront le décollage économique de notre pays en particulier, puis de notre continent en général.

Vendre son lit devient donc :

- ✓ ***Une technique d'autodéfense intellectuelle,***
- ✓ ***Un concept,***
- ✓ ***Une idéologie...***

**Claudel NOUBISSIE**

# 100 IDÉES DE PROJETS À DÉBUTER SANS FINANCEMENT AU CAMEROUN

CLAUDEL NOUBISSIE

En entrepreneuriat, il y a des questions que plusieurs personnes me posent toujours :

- 💡 Comment faire de sa passion un véritable business ?
- 💡 Comment trouver une idée de projet ?

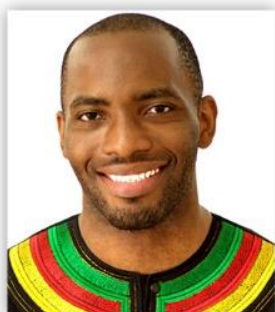
Ou encore la fameuse question :

- 💡 Comment trouver des financements pour son projet ?

Il existe pourtant des techniques pour créer des entreprises sans aucun financement ou avec un financement très minime ! Il faut savoir commencer un projet avec le financement dont vous disposez, sans prendre de crédit, et pour cela il faut suivre une certaine méthodologie que ce livre explique de A à Z avec des applications et des exercices pratiques.

Dans ce livre, vous trouverez :

- 💡 Tout sur l'équation entrepreneuriale.
- 💡 La méthodologie pour créer une entreprise sans financement au Cameroun.
- 💡 Et surtout, 100 idées de projets à débiter sans financement au Cameroun.



Né le 15 décembre 1989 au Cameroun, **Claudé NOUBISSIE** est médecin de formation, entrepreneur et chercheur. Fondateur de **SOS Médecins Cameroun**, **StartUp Academy** et **SUR MESURE**, il est également l'auteur des ouvrages: "Stop! Assez de mensonges sur le VIH-SIDA", "La fonction marketing à l'hôpital", "Un médecin atypique" et "Le Jeune Entrepreneur Africain".

**Seng'a**  
Editions



Afrique : 5 000 FCFA  
Europe & Amérique : 10€



LSD  
creation  
Graphic Design by